



Cuando se trata de hacer networking, la desesperación no es referible

Dr. Ivan Misner®

La gente quiere hacer negocios con gente que conoce, que le gusta y en la que confía. El networking empresarial tiene que ver con las relaciones, y los networkers saben que tienen que conocer a sus potenciales socios de referencia invirtiendo tiempo con ellos.

Sin embargo, hay algunas personas que están desesperadas por hacer una venta y piensan que el networking es una forma fácil de conseguir nuevos clientes. Cuando las personas demuestran ciertos comportamientos como parte de sus esfuerzos de networking, es un signo revelador de desesperación.

He identificado cuatro tipos de comportamiento que muestran las personas desesperadas:

El repartidor de cartas

Esta es la forma más común de desesperación que he visto a lo largo de los años. El repartidor de cartas es una persona que se pasea por el evento de networking repartiendo sus tarjetas de visita como si fuera el repartidor de una mesa de póker. No dedican tiempo a conocer realmente a nadie a menos que crean que pueden obtener algo de ellos. Para el repartidor de cartas, el networking es sobre todo un juego de números. Cuantas más personas puedan pasar sus cartas, mejor les irá (o eso creen). A la larga, nunca funciona y sólo parecen inexpertos, agotados y, sí, desesperados.

El invasor del espacio

Esta es la persona que piensa que cuanto más se acerque al hablar contigo, más te interesará lo que te dice. No es cierto. De hecho, tiene el efecto contrario. Lo que nos lleva a preguntarnos: ¿Cuál es la distancia correcta para estar cerca de alguien sin invadir su espacio personal? La respuesta varía en función de las normas culturales del país en el que te encuentres.

El vendedor prematuro

Es la persona que confunde el networking con la venta directa. Se encuentran contigo e inmediatamente se ponen en modo de venta. Quieren que hagas negocios con ellos sin hacer ninguna pregunta sobre ti, tu negocio, tus intereses o incluso tu nombre. Para esta persona, todo el mundo es un objetivo, y cada objetivo es dinero. Estas personas son la razón por la que a muchos individuos no les gusta ir a eventos de networking porque se sienten perseguidos e incómodos por la gente que les solicita negocios.

El nuevo mejor amigo

El seguimiento de las personas que conoces en un evento de networking es importante. Pero sé un profesional, no un acosador. El nuevo mejor amigo es el vendedor excesivamente ansioso que conoces en un evento de networking y que te llama, te envía emails, te envía mensajes en las redes sociales y trata de convertirse en tu nuevo mejor amigo. Por lo general, no intentan realmente ayudarte, simplemente quieren venderte algo. Por supuesto, puede que quieran venderte algo porque, en su mente, es sólo para "ayudarte", sin embargo, nunca se trata realmente de ti. Se trata de lo que quieren de ti. La desesperación aparece en cada intento de contacto que hacen contigo.

Recuerda que el networking es más una actividad agrícola que una actividad de caza.

Ten en cuenta estos comportamientos cuando vayas a eventos de networking y, hagas lo que hagas, no demuestres estos comportamientos. La desesperación no es referible.