



La mejor manera de terminar una conversación

Dr. Ivan Misner

Todos hemos asistido a eventos de networking empresarial en los que una conversación con alguien se alarga mucho más de lo que esperábamos (o queríamos). A menudo me preguntan cuál es la mejor manera de terminar una conversación en una situación de networking. Mi respuesta es una solución sencilla con algunas opciones fáciles.

1. Puedes decir: "Ha sido un placer conocerte. ¿Me das tu tarjeta para tener tus datos de contacto? Gracias". Y ya está. No hay necesidad de que te disculpes porque quieres irte y seguir haciendo networking, y en absoluto quieres decir que acabas de ver a otra persona con la que tienes que hablar. Sólo tienes que darles las gracias, obtener su tarjeta de visita, terminar la conversación y seguir adelante.
2. Una opción es decirles lo que te gustó de la conversación que tuvieron juntos, o recordar algo de la conversación que te pareció interesante y luego decir lo mismo del #1: "Fue un placer conocerte. ¿Me das tu tarjeta para tener tu información de contacto? Gracias".
3. Si durante la conversación dicen algo que te hace pensar en alguien que conoces y que podría ser beneficioso que conocieran, háblales de esa persona y ofrécete a presentarles. A continuación, asegúrate de hacer un seguimiento y de llevarlo a cabo. Si la otra persona también asiste al evento, puedes hacer la presentación allí mismo. Siempre es bueno ser un "connector" en un evento de networking. Una vez que esos dos estén conectados y en su propia conversación, puedes ir a hacer networking con otros asistentes del evento.
4. Otra opción es invitarles a otra reunión de networking a la que asistan con regularidad, como la reunión de tu grupo de BNI®. Es una gran oportunidad para ponerles en contacto con otra red de profesionales. También es una buena forma de que los dos vuelvan a encontrarse y continúen conociéndose.

¿Y las "líneas de despedida"?

Algunas personas quieren más formas de terminar una conversación. Hay muchas "líneas de despedida" y he visto muchas. Te recomiendo encarecidamente que no las utilices a menos que sean absolutamente ciertas. Te ofrezco tres frases de despedida eficaces que funcionan tanto si quieres terminar inmediatamente como si tienes tiempo para cortesías.

Recuerda que debes ser sencillo y sincero.

- Tengo que estar en casa a las "x" para cenar con mi familia.
- Tengo que entregar un proyecto y tengo que irme ya.
- Ha sido un placer conocerte, pero tengo que ir al servicio.

Puedes utilizar cualquier cosa que se parezca a estas tres sugerencias, siempre que sea cierta. Si realmente tienes que abandonar el evento para hacer algo, dilo y luego abandona el evento.

Si no, puedes utilizar simplemente la solución del punto 1. Es una forma eficaz de terminar una conversación sin ofender a nadie en tus eventos de networking.

El seguimiento es la clave

Lo que haces DESPUÉS de conocer a alguien en un evento de networking es tan importante como la conversación inicial que mantienes con esa persona. Recomiendo el sistema de seguimiento 24/7/30:

Envíales una nota, un mensaje de texto o un correo electrónico en un plazo de 24 horas. Conecta con ellos en las redes sociales en un plazo de 7 días.

Ponte en contacto con ellos en un plazo de 30 días para concertar una reunión personal. Este enfoque te ayuda a establecer una rutina poderosa para que tus esfuerzos de networking sean más significativos y tengan más éxito.

A la hora de terminar una conversación en un evento de networking, recuerde que no necesita darle demasiadas vueltas. Sé sencillo, educado, amable y sincero. No pongas excusas y pasa página respetuosamente. Y, por supuesto, sé puntual y profesional en el seguimiento.