Diez consejos para triunfar en una reunión de networking

Dr. Ivan Misner

Algunas personas se ponen nerviosas cuando asisten a una reunión de networking. Puede que se sientan incómodos conociendo a gente nueva o que no sepan por dónde empezar cuando llegan al evento. Otros creen que no consiguen nada con su trabajo de networking. A partir de mis años de experiencia, he elaborado esta lista de diez consejos que te ayudarán a establecer contactos con éxito en tu próxima reunión.

1. **Lleva siempre contigo tus herramientas de networkers:**
   Estas herramientas incluyen una tarjeta de identificación profesional, tarjetas de visita, folletos sobre tu negocio y una forma sencilla de acceder a la información de contacto de tus socios de referencia a los que puedes recomendar nuevos negocios.

2. **Antes del evento, fija tu objetivo en cuanto al número de personas que conocerás:**
   La gente suele fijarse un objetivo antes de llegar a una reunión, y es la hora a la que piensa marcharse (que no tiene nada que ver con el networking). En lugar de fijarte el objetivo de simplemente saludar y recoger tarjetas de visita de docenas de profesionales, te recomiendo que te fijes el objetivo de no abandonar el evento hasta que hayas mantenido una conversación significativa con al menos cinco personas.

3. **Actúa como un anfitrión, no como un invitado:**
   Aunque este consejo funciona bien para todo el mundo, los que son un poco tímidos descubren que es una forma de sentirse más cómodos cuando se presentan a gente nueva. Un anfitrión naturalmente hace cosas por los demás, mientras que un invitado se sienta y se relaja. Si ves a algún invitado sentado solo en el evento, preséntate y pregúntale si quiere conocer a otras personas.

4. **Escucha y pregunta:**
   Como he dicho muchas veces: Un buen networkers tiene dos orejas y una boca y las utiliza proporcionalmente. Cuando conozcas a alguien, hazle

preguntas sobre lo que hace. Luego permanece en silencio y ESCUCHA. Haz las preguntas de seguimiento adecuadas en función de lo que te digan. La gente aprecia de verdad cuando alguien está realmente interesado. Sólo después de saber a qué se dedican, cuéntales a qué te dedicas tú.

5. **No intentes cerrar un trato:**
   Los eventos de networking no son el lugar adecuado para solicitar a otros empresarios que compren tus productos o servicios. El networking consiste en cultivar más que en cazar. Se trata de desarrollar y cultivar relaciones con otros profesionales.

6. **Facilita referencias siempre que sea posible:**
   Los networkers de más éxito creen en la filosofía de Givers Gain®, que se basa en la teoría de la Ley de Reciprocidad. Eso significa que cuando haces preguntas y escuchas las respuestas, alguien puede compartir una necesidad o un reto que tiene. Si es posible, remítelos a uno de tus socios de referencia que pueda ayudarles a resolver la situación.

7. **Intercambia tarjetas de visita:**
   Pide dos tarjetas a cada persona que conozcas: una para ti y otra para otra persona. Intercambiar tarjetas de visita es muy importante porque necesitas su información de contacto para hacer un seguimiento. Por lo general, si les pides su tarjeta, ellos a su vez te pedirán la tuya, lo que es una forma fácil de compartir tu tarjeta.

8. **Gestiona tu tiempo eficazmente:**
   Te recomiendo que dediques diez minutos o menos a cada persona con la que te reúnas. Si tu objetivo es conocer a un número determinado de personas, procura no pasar demasiado tiempo con una sola. Cuando conozcas a alguien interesante con quien te gustaría mantener una conversación más larga, concierta una cita con él para más adelante.

9. **Escribe notas en el reverso de las tarjetas de visita que recopiles:**
   Anota cosas que te sean útiles para recordar mejor a cada persona que conozcas. Pregúntales SIEMPRE si te parece bien escribir en su tarjeta.

10. **Seguimiento:**
    Si sigues los nueve consejos anteriores sin hacer ningún seguimiento, todo habrá sido en vano. Envíale un mensaje de texto o un correo electrónico o llámale por teléfono. Asegúrate de cumplir cualquier promesa que hayas hecho en el evento, como enviar información sobre otra reunión de networking a la que vayas a asistir o presentarles a alguien que quieran conocer.

    Estos consejos pueden ayudarte a sentirte más cómodo en las reuniones, lo que te permitirá obtener mejores resultados en tus esfuerzos por establecer contactos.