



## **Cómo conocer a las personas adecuadas al hacer networking**

**Dr. Ivan Misner**

Esto puede ser una noticia sorprendente:

Un evento de networking empresarial NO está diseñado para reunir a desconocidos con el fin de que se recomienden unos a otros.

Sí, has leído bien.

Piénsalo: ¿Por qué te recomendarías a alguien que apenas conoces?

Un típico evento de networking está diseñado para que personas que no se conocen se conozcan y se mezclen. Para que un evento de networking sea plenamente productivo para ti, debes conocer a las personas adecuadas por las razones adecuadas. Conocer a las personas adecuadas tendrá un impacto positivo en tu negocio y te proporcionará un alto rendimiento de tu inversión en networking.

Cómo identificar a las personas adecuadas

Empieza por considerar dos tipos diferentes de empresarios:

1. Aquellos que sirven a tu cliente preferido.
2. Los que tienen potencial para ayudarte a alcanzar tus objetivos empresariales.

¿Quién trabaja también con tus clientes?

En este caso, podrías pensar: "¿No es probable que esas personas sean mis competidores?"

No necesariamente. Considera que tus clientes preferidos tienen muchos proveedores para todas sus necesidades empresariales y puede que te interese conectar y establecer relaciones con esos otros proveedores.

Puedes mantener una conversación con tus clientes y hacerles preguntas como estas:

"¿Quién más resuelve tus problemas cotidianos?"

"¿A qué empresas recurres cuando necesitas este tipo de producto\_\_\_\_\_?"

"¿En quién confías cuando se trata de ayudarte con este tipo de servicio\_\_\_\_\_?"

Luego, cuando estés haciendo networking, puedes centrarte en conocer a gente de esos sectores. Si conoces a un profesional que presta servicios a tu cliente preferido y te cae bien como persona, ese es el primer paso para entablar una nueva relación. Cuando se establece una relación de confianza y mutuamente beneficiosa con alguien que presta servicios a su mercado objetivo preferido, el potencial de referencias aumenta. Recuerda que en una verdadera relación en la que todos ganan, el potencial de recomendación de esa persona también aumentará y el cliente obtendrá el mejor servicio posible.

### **¿Quién puede ayudarte con tus objetivos empresariales?**

En primer lugar, si aún no has fijado objetivos empresariales, detente aquí: ¡Debes convertirlo en tu principal prioridad esta semana!

Si tienes objetivos empresariales, no los escondas y asegúrate de revisarlos cada mes. Ahora, elige uno de tus objetivos y pregúntate: "¿Con quién necesito reunirme para que me ayude a cumplir este objetivo?". En el competitivo entorno empresarial de hoy en día puede ser difícil triunfar solo. Entonces, ¿por qué intentar hacerlo solo?

Supongamos que uno de tus objetivos empresariales para este año es escribir un artículo para una publicación local. ¿Cómo puedes hacer networking para conseguirlo?

En primer lugar, empieza a leer regularmente la publicación. Averigua quién escribe los artículos, quién escribe para otros periódicos de tu zona, quiénes son los editores, etc. Después, corre la voz por tu propia red, porque es muy probable que en ella haya alguien que pueda ponerte en contacto con la persona adecuada. Puedes comunicar que quieres conocer a redactores, editores y otras personas que trabajen en publicaciones locales para que te ayuden a comprender y saber cómo han conseguido algo que tú aspiras a hacer. Asegúrate de decir a tus compañeros de networking que en ningún caso pretendes venderles nada.

También puedes buscar eventos de networking patrocinados por estas publicaciones. Es probable que encuentres allí a miembros del personal que te presten apoyo, de modo que te centrarás en conocer y hablar con las personas adecuadas: Profesionales relacionados con la publicación. De nuevo, su intención es aprender a escribir un artículo para el periódico económico local.

Sea cual sea tu objetivo empresarial, si te relacionas con las personas que tienen la experiencia y los contactos necesarios para guiarte hacia él, estarás en buen camino para conseguirlo.

El éxito del networking empresarial consiste en conocer a las personas adecuadas por el motivo adecuado y establecer relaciones con ellas a lo largo del tiempo.