



Aprovecha al máximo tu tiempo de networking

Dr. Ivan Misner

Como fundador de BNI, una organización internacional con cientos de miles de Miembros en todo el mundo, soy muy consciente de que a veces nos vemos abrumados por los compromisos y las obligaciones. Y sé de primera mano lo importante que es aprovechar el tiempo al máximo. ¿Has intentado alguna vez recuperar una hora que dedicaste a algo que no salió bien? Es absolutamente imposible. Como todos sabemos que no podemos recuperar una hora, y mucho menos un día, de nuestro precioso tiempo, es obvio que queremos emplearlo de la forma más inteligente y eficaz posible.

Por lo tanto, si dedicas parte de tu tiempo a hacer networking para tu negocio, querrás obtener un alto rendimiento de tu inversión en networking, ¿verdad? He aquí algunos consejos que le ayudarán a conseguirlo.

1. Estar "activo" 24 horas al día, 7 días a la semana

Mantente en la cima de tu juego de networking todo el tiempo: 24 horas al día, siete días a la semana. Las oportunidades de establecer contactos se presentan en los lugares más insospechados y a distintas horas del día. Estar preparado ayuda. Lleva siempre contigo tus tarjetas de visita y ten preparada tu respuesta cuando alguien te pregunte a qué te dedicas. Sé conciso y haz un breve resumen de tu negocio.

2. Aprende a jugar al golf o a otra cosa

Desafíate a ti mismo a aprender a jugar al golf o alguna otra actividad que se ajuste a tus habilidades e intereses. Es cierto que muchos negocios se hacen en el campo de golf. Y lo mismo podría ocurrir en la pista de squash, el campo de fútbol o la mesa de billar. Incluso durante estas actividades "divertidas", prepárate siempre para las oportunidades de networking.

3. Reuniones para comer con un propósito

Aprovecha mejor el tiempo que dedicas a comer celebrando una reunión que incluya una comida y un propósito específico y significativo, como el networking empresarial. Estas reuniones son estratégicas y están orientadas a los resultados, y pueden aportar un gran valor al tiempo invertido. Recuerda:

No es un descanso del trabajo. Es una forma de construir una relación sólida y mutuamente beneficiosa.

No es un momento para tomarse tres martinis. Es un momento para enseñar tres cosas sobre tu negocio a un posible socio de referencia y aprender sobre el suyo.

4. La primera impresión cuenta

Asegúrate de empezar con buen pie. Empieza por fijarte en tu aspecto y tu lenguaje corporal. ¿Te ayudan a entablar conversaciones productivas? ¿O acaban con ellas antes incluso de que puedas decir una palabra? Vístete adecuadamente, sonríe cuando te encuentres con alguien y mantén el contacto visual. Muéstrate relajado y cómodo en lugar de rígido con los brazos cruzados. Mantén siempre una actitud positiva.

5. Busca un grupo de redes de referencia y únete a una cámara de comercio

Si vas a aventurarte a crear una red de contactos, los primeros pasos deben ser buscar un grupo de redes de referencia y una cámara de comercio que te ayuden a conectar tu negocio. Se trata de sólidos grupos interprofesionales en los que los participantes suelen conseguir la mayoría de sus negocios a través de referencias. Visita algunos grupos para hacerte una idea y sé selectivo a la hora de comprometerte.

6. Patrocinar y/o organizar determinados eventos

Averigua cómo puedes aprovechar las oportunidades de patrocinio y eventos específicos para posicionar tu empresa ante personas clave. Por supuesto, tienes que tomar la iniciativa de investigar y hacerlo realidad. Organizar con éxito una reunión de negocios también puede ser una poderosa herramienta para fomentar las conexiones y ampliar tu red profesional.

Si aplicas estas estrategias, fortalecerás tu red y obtendrás un mayor rendimiento de tu inversión en networking empresarial. También aumentará tu visibilidad dentro de la comunidad y, lo que es más importante, obtendrás el máximo valor del tiempo que dediques al networking.