



Un paso más para el éxito en el networking

Dr. Ivan Misner

Me rodean habitualmente personas que saben que conectar con otras para crear redes de contactos para su negocio es extremadamente importante. Sin embargo, a menudo me sorprende la cantidad de personas que se esfuerzan muy poco por fortalecer intencionadamente las relaciones con las personas de su red. El hecho es que es necesario establecer relaciones sólidas con las personas que constituyen tu red, y viceversa. Quieres ser el primer nombre que les venga a la mente a los Miembros de tu red cuando se pregunten: "Hmmm...". ¿A quién podría acudir con ese problema? ¿A quién podría recomendar?

Hacer un esfuerzo adicional te ofrece varias maneras de destacar y ser positivamente memorable para tus potenciales socios de referencia. Debes centrarte en las cosas que puedes hacer para demostrar el valor inolvidable que aportas como Miembro de la red. Aunque se trate de una red de contactos empresariales y no simplemente de relaciones sociales, es importante reconocer que a la gente le gusta la gente que le ayuda. Si tú ayudas a alguien, esa persona querrá ayudarte a ti.

Te recomiendo que tomes la iniciativa de entablar una relación con alguien que pueda ayudarte a crear una red para tu negocio. He aquí algunas estrategias que te ayudarán a dar un paso más para conseguirlo.

1) Sé un amigo con valor añadido.

En primer lugar, conoce a las personas que forman parte de tu equipo de referencias. Haz preguntas sobre sus negocios, sus aficiones y sus pasiones. Ayuda a alguien a conseguir su objetivo. Antes de preguntar qué pueden hacer los demás por ti, pregunta qué puedes hacer tú por ellos.

2) Convertirte en catalizador.

Un catalizador es un agente que inicia una reacción. En el trabajo en red, un catalizador es alguien que hace que las cosas sucedan. Actúa con intención. Toma la iniciativa y sé la persona que hace que las cosas sucedan.

3) Encuentra un compañero para rendir cuentas.

Se trata de una persona ante la que puedes rendir cuentas. Mantén una videollamada o una llamada con tu compañero para hablar de la eficacia con la que aplicas las

estrategias de creación de redes y determinar si alcanzas los objetivos que te has marcado para tu negocio.

4) Ser voluntario para dar visibilidad a tu empresa.

La gente tiene que conocerte, gustarte y confiar en ti para poder recomendarte a otros. Los voluntarios demuestran su compromiso con una causa y con su comunidad, sin preocuparse por su beneficio personal. El voluntariado puede ayudarte a crear credibilidad entre tus contactos.

5) Envía tarjetas de agradecimiento.

Una simple tarjeta de agradecimiento puede parecer insignificante en el panorama general de las redes empresariales. Sin embargo, recibir una carta o tarjeta de agradecimiento tradicional, escrita a mano, es memorable y demuestra que estás dispuesto a ir más allá de un simple texto o correo electrónico que dice "Gracias". Enviar una tarjeta de agradecimiento a tus socios de networking es una actividad sencilla, pero poderosa.

6) El seguimiento oportuno es extremadamente importante para hacer avanzar una relación.

Si no haces un seguimiento cuando tus socios de referencia te llaman, o no haces un seguimiento de las referencias que das a otros, no sólo estás perdiendo negocio, también corres el riesgo de perder credibilidad. Tu técnica de seguimiento dejará una impresión duradera: Asegúrate de que sea positiva.

Hacer un esfuerzo adicional con las personas de tu red no sólo expresa tu sinceridad, sino que también abre la puerta a aceptar lo que la ley de la reciprocidad tiene que ofrecerte a ti y a tu empresa. Los networkers eficaces invierten su tiempo en construir relaciones profundas con las personas de su red. Saben que los pasos aparentemente pequeños en sus actividades de creación de redes empresariales pueden sumar kilómetros adicionales hacia su éxito.

