



### **Aumenta la confianza para un networking exitoso**

Para algunas personas es más intuitivo que para otras entablar conversaciones y convertirlas en relaciones que generen negocios. BNI ayuda a estructurar este proceso mediante las prácticas que han demostrado ser exitosas para los Miembros de todo el mundo durante décadas.

Estos son algunos consejos que pueden facilitarte el networking en el resto del mundo si el proceso es nuevo para ti o si eres un principiante.

1. Crea un plan de negocios que incluya contactos específicos en empresas estratégicas para ayudarte a ser intencionado en tus esfuerzos por establecer contactos. Si puedes pedir a alguien que te presente a una persona concreta, en lugar de pedir una amplia gama de contactos, tendrás muchas más probabilidad de conocer a las personas que pueden ayudarte a hacer avanzar tu negocio. Esto requiere un poco de investigación y planificación por tu parte para saber a quién preguntar, pero es más fácil “trabajar en una sala” si sabes a quién presentarte.

2. Dado que una de las formas más eficaces de ilustrar puntos o persuadir a los oyentes es a través de historias, es posible que tengas que contar algunas anécdotas, rápidas y entretenidas para hablar de tu negocio. Aunque los hechos pueden ser convincentes, las historias aprovechan las experiencias humanas comunes de manera que pueden unir a los grupos por una causa. Incluso en entornos más íntimos, las anécdotas pueden hacer que la gente se sienta a gusto, lo que te hace parecer una persona estupenda.

3. Si has asistido a un evento de networking y alguien te ha preguntado: “¿A qué te dedicas”? Sabes que debes de tener formas más interesantes de iniciar una conversación. Piensa en formas creativas de entablar conversación: “¿Cuál es la parte favorita de tu trabajo?”. “¿Qué has aprendido sobre ti mismo en este puesto”. Las preguntas interesantes generan una comunicación más interesante.

Antes de iniciar una conversación, crea algunas preguntas interesantes para facilitar la conversación

4. Networking en parejas: ¡Divide y vencerás! La perspectiva de entrar solo en una sala con desconocidos. No lo hagas. Asistir a un evento con un amigo o colega puede reforzar la confianza y obtener resultados efectivos. Eso sí asegúrate de asistir a diferentes sesiones y de charlar con diferentes personas. A continuación, quedar para intercambiar historias e información de contacto.

5. Habla de lo que has aprendido recientemente y encuentra temas relevantes para todos ofreciendo un dato curioso o el contenido de un artículo que acabas de leer.

6. ¡Escucha activa! Hablar con desconocidos es más intuitivo para unas personas que para otras. A algunos les gusta contar sus logros profesionales o sus problemas. Otros escuchan pasivamente sin participar. La conexión eficaz se sitúa en algún punto intermedio. La escucha activa implica un lenguaje corporal intencionado (cejas levantadas, asentir con la cabeza), así como preguntas aclaratorias cuando sea apropiado.

7. Establecer contactos no es ninguna broma. A menudo es difícil crear conversaciones de la nada con personas que no conoces. Si no se te da bien relacionarte con la gente, considera la posibilidad de tener un chiste en tu repertorio que puedas utilizar. Aunque sea una broma todos habrán compartido una experiencia común, lo que unirá al grupo durante el evento.