



Diez consejos para triunfar en una reunión de networking

Algunas personas se ponen nerviosas al asistir a un acto de networking empresarial. Puede que se sientan incómodas 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 abrirte camino con éxito en tu próxima reunión de networking.

1. Lleva siempre contigo tus herramientas de networking:

Estas herramientas incluyen una tarjeta de identificación profesional, tarjetas de visita, folletos sobre tu negocio y una forma fácil 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 limitarte a saludar y recoger tarjetas de visita de docenas de profesionales, te recomiendo que te fijes el objetivo de no abandonar el evento hasta haber mantenido una conversación significativa con al menos cinco personas. Recuerda que el networking empresarial es un maratón, no un sprint.

3. Actúa como un anfitrión, no como un invitado:

Aunque este consejo funciona bien para todos, aquellos que son un poco tímidos encuentran que esta es una forma de sentirse más cómodos al presentarse a nuevas personas. Un anfitrión naturalmente hace cosas por los demás, mientras que un huésped se sienta y se relaja. Si ves a los invitados sentados solos en el evento, preséntate y pregúntales si les gustaría conocer a otras personas.

4. Escucha y haz preguntas:

Como he dicho muchas veces: Un buen networker tiene dos orejas y una boca y las usa proporcionalmente. Cuando conozcas a alguien, hazle preguntas sobre lo que hace. Luego quédate callado y ESCUCHA. Haz preguntas de seguimiento apropiadas basadas en lo que dicen. La gente realmente aprecia cuando alguien está genuinamente interesado. Solo después de que hayas aprendido lo que hacen, diles lo que haces. Sé específico y breve, sin asumir que saben de tu profesión.

5. No intentes cerrar un trato:

Los eventos de networking no son el lugar para solicitar a otros empresarios que compren tus productos o servicios. La creación de redes tiene que ver con [la agricultura más que con la caza](#). Se trata de desarrollar y cultivar relaciones con otros profesionales. Conocer a alguien en un evento de networking debe ser el comienzo de una relación mutuamente beneficiosa, no una llamada en frío cara a cara.

6. Da referencias cuando sea posible:

Los networkers más exitosos creen en la filosofía de los 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 desafío que tenga. Si es posible, remítelos a uno de sus socios de referencia que pueda ayudarlos a resolver la situación.

7. Intercambio de tarjetas de visita:

Pídele a cada persona que conozcas dos tarjetas: Una para quedarte y otra para pasarla a otra persona. El intercambio de tarjetas de visita es muy importante porque necesitas su información de contacto para hacer un seguimiento. Por lo general, si pides su tarjeta, ellos a su vez te pedirán la tuya, que es una forma fácil de compartir tu tarjeta.

8. Administra tu tiempo de manera eficiente:

Recomiendo pasar diez minutos o menos con cada persona que conozcas. Si tu objetivo es conocer a un cierto número de personas, ten en cuenta que no pases demasiado tiempo con una sola persona. Cuando conozcas a alguien interesante con quien te gustaría tener una conversación más larga, programa una cita con él para una fecha posterior.

9. Escribe notas en el reverso de las tarjetas de presentación que coleccionas:

Anota las cosas que te sean útiles para recordar mejor a cada persona que conozcas. SIEMPRE pregúntales si está bien escribir en su tarjeta. Ten en cuenta que, en algunas culturas, puede considerarse de mala educación escribir en una tarjeta de presentación.

10. ¡Sigue!

Si sigues los nueve consejos anteriores sin ningún seguimiento, todo habrá sido en vano. Haz un seguimiento con un mensaje de texto o un correo electrónico, llámalos o escribe y envía una nota escrita a mano. Asegúrate de cumplir las promesas que hiciste en el evento, como enviar información sobre otra reunión de networking a la que vayas a asistir o hacer una presentación a alguien que quieran conocer. Sin un seguimiento oportuno y sincero, el tiempo invertido en un evento de networking se desperdicia por completo.