



El tipo adecuado de conversación trivial

A veces la gente percibe erróneamente lo que ocurre en las reuniones y eventos de networking como una charla trivial con un grupo de desconocidos. Sin embargo, una red de contactos empresarial eficaz no consiste en entablar conversaciones triviales. Se trata de establecer relaciones significativas y mutuamente beneficiosas con otros profesionales de los negocios, y las charlas triviales no suelen contribuir a alcanzar este objetivo. Las personas que tienen éxito en el networking, reconociendo que disponen de un tiempo limitado para presentarse y transmitir la esencia de lo que hacen, suelen evitar las charlas triviales largas.

Si quieres desarrollar tu negocio a través del networking y el marketing por referencias, debes ofrecer un mensaje que sea escuchado por los demás. Debe crear un mensaje positivo y transmitirlo con eficacia: ¿quién eres, qué ofreces y a quién se lo ofreces? Cuando te posicionas adecuadamente con un mensaje eficaz en lugar de intentar conectar simplemente a través de charlas triviales, ahorras tiempo porque los demás entienden rápidamente lo que tú y tu empresa representan y ofrecen.

Tómate tu tiempo para planificar tu presentación y preparar algunas descripciones concisas y descriptivas de tus productos o servicios. Así, cuando conozcas a alguien por primera vez, podrás ofrecerle una buena explicación de lo que ofreces. Te recomiendo que elabores varios guiones que puedas utilizar fácilmente cuando asistas a reuniones de contactos empresariales.

Muéstrate orgulloso de quién eres y de lo que haces. El tipo adecuado de conversación trivial eficaz puede ayudarte a tener más éxito a la hora de entablar relaciones con posibles socios de referencia. Después de hablar de ti mismo, recuerda preguntar a los demás sobre su negocio y lo que hacen.