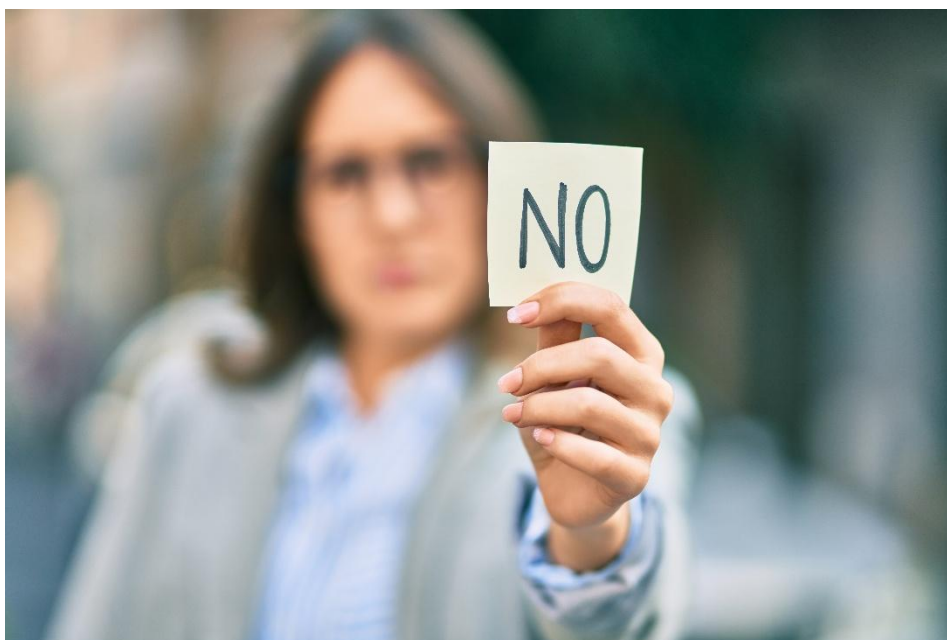




Evita estos errores al hacer networking

Por: Dr. Ivan Misner

A lo largo de los años, he compartido muchos consejos sobre cómo hacer crecer tu negocio mediante el establecimiento de relaciones. Este artículo trata sobre cuatro errores comunes que debes evitar al hacer networking, especialmente si estás haciendo networking ascendente, es decir, conociendo a personas que consideras exitosas.

1. No les vendas ni les hagas propaganda

No sabría decirte cuántas veces he conocido a alguien por primera vez y esa persona ha empezado inmediatamente a “venderme” algo. También he visto lo mismo cuando estaba con otros empresarios mucho más exitosos que yo. ¡No lo hagas! El viejo dicho “preguntar no cuesta nada, ¿verdad?” es completamente erróneo cuando estás estableciendo contactos con alguien por primera vez. Demasiada gente lo hace, no seas uno más.

2. No te quejes ante ellos

Sé que parece obvio, pero yo mismo he sido víctima de ello y lo he visto demasiadas veces. Una vez estaba con un empresario de gran éxito mientras él saludaba a gente entre la multitud, cuando alguien que acababa de conocer empezó a quejarse de un problema con la empresa de ese hombre. El quejica destacó notablemente y fue discretamente escoltado fuera de allí. Quieres que la gente te recuerde, pero no de esa manera.

3. No seas adulator

Cuando estás en un evento de networking empresarial, realmente no necesitas intentar halagar, o halagar en exceso, a nadie. Sin embargo, las personas exitosas siguen siendo personas y aprecian saber que su trabajo marca la diferencia. He descubierto que si comparto una historia específica sobre cómo su trabajo o negocio ha ayudado realmente a alguien de alguna manera, ellos aprecian el comentario. De esa manera, la conversación no gira solo en torno a mí, al tiempo que se les reconoce por el trabajo que han realizado.

4. No des por sentado que te recordarán la próxima vez

Si vuelves a encontrarlos o a conectar con ellos, nunca des por sentado que te recuerdan. Te recomiendo que les ayudes dándoles contexto sobre cómo se conocen o cómo se conocieron. Las personas realmente exitosas tienden a conocer a cientos, si no miles, de personas. Darles algo de contexto les ayuda a refrescar la memoria. Si los conociste en persona, recuérdales dónde se conocieron. Por ejemplo, cuando establezco contactos a través del correo electrónico, me gusta enviar una foto de los dos tomada en el evento donde nos conocimos.

Recuerda que el networking puede convertirse en una herramienta muy poderosa para el éxito, Si lo abor das de forma adecuada y te centras en construir relaciones en lugar de intentar constantemente vender algo. A lo largo de mis décadas de experiencia, he visto que el networking es eficaz para casi todos los negocios. Si no te ha funcionado, tal vez hayas estado haciendo algunas de las cosas que no se deben hacer que se enumeran arriba.