



Cómo hacer Networking efectivo

La creación de redes de relaciones es una de las habilidades más importantes que se pueden aprender en la vida profesional. La creación de redes ayuda a las personas a establecer contactos, encontrar oportunidades y mantenerse informadas sobre lo que ocurre en su sector. También proporciona un sentido de pertenencia que, de otro modo, puede ser difícil de conseguir en el trabajo.

A menudo, la gente se siente ansiosa o incluso intimidada cuando hace contactos nuevos porque no sabe cómo acercarse a alguien o cómo iniciar una conversación sin ser demasiado insistente.

He aquí algunas cosas que te ayudarán a establecer una red de contactos más eficaz:

1. **Preséntate.** Cuando conozcas a una persona por primera vez, extiende tu mano y diles quién eres. Comienza la conversación indicando tu cargo y tu nombre.
2. **Estate preparado.** Nunca se sabe cuándo puede estar en condiciones de ayudar a alguien, así que asegúrate de llevar siempre consigo tarjetas de presentación o de tenerlas fácilmente accesibles.
3. **Mantén un tono informal.** Recuerda que el networking consiste más en conocer a la gente que en auto-promocionarse, así que evita hablar demasiado de ti mismo.
4. **Haz un seguimiento posterior.** Envía un correo electrónico o haz una llamada después de reunirte con alguien por primera vez para concertar otra reunión o para acordar una comunicación posterior en línea o por teléfono.

5. **Da más de lo que recibes.** Recuerda siempre que el poder está en dar, así que entra en cada nueva situación con la intención de dar más de lo que tomas.
6. **Haz preguntas abiertas para que la persona hable de sí misma.** Esto ayudará a que se sientan cómodos, para que puedas empezar a crear una relación cálida.
7. **Recompensa a los demás.** Haz algo bueno por alguien que hayas conocido recientemente o que te haya ayudado de alguna manera. Puede ser algo tan sencillo como enviar un correo electrónico para dar las gracias.
8. **Recuerda sus nombres.** Es mucho más probable que la gente recuerde su nombre si tienes que repetirlo varias veces a lo largo de la conversación, así que intenta repetir su nombre al menos una vez durante cada interacción.
9. **Pide consejo.** Si necesitas ayuda con algo, acércate y pide consejo. Puede ser tranquilizador saber que hay otras personas que pueden haber superado problemas similares a los que enfrentas ahora.
10. **Comparta historias,** experiencias e intereses personales con las personas que conozca.
11. **Ser genuino al establecer contactos.** No finjas ni pretendas convencer o vender nada ni ser insistente. Ser tú mismo/a es tu mejor carta de presentación.
12. Por último, toma muy en cuenta que **la creación de redes es una calle de doble sentido.** Es importante ser receptivo y amable mientras se crea una red de nuevas relaciones.

Si quieres hacer contactos, encontrar oportunidades o saber más sobre lo que ocurre en tu sector, ten en cuenta los consejos anteriores. El Networking puede ayudarte a alcanzar estos objetivos.