

Cómo aprovechar al máximo las Reuniones de Networking

Por Gustavo Ibáñez Padilla



Las Reuniones de Networking son excelentes herramientas para conseguir nuevos clientes y contactos de negocios. Sin embargo, es preciso realizar una cuidadosa planificación antes de asistir a ellas para obtener el máximo beneficio posible. Veremos ahora los errores más comunes que pueden perjudicar el rendimiento de nuestras actividades de networking.

Seleccionar mal el tipo de reunión

Asistir únicamente a reuniones temáticas afines a nuestra actividad puede limitar el potencial de nuestro networking. Los grupos abiertos y heterogéneos suelen brindar más oportunidades de conocer gente nueva y lograr contacto de gran valor. ¡Nunca se sabe al lado de quién estaremos sentados!

Presentación personal de escaso interés

Es imperativo que nuestros nuevos contactos se lleven una excelente primera impresión

Para lograrlo debemos preparar y ensayar nuestro *Discurso del Ascensor* -una presentación: corta, enfocada en las necesidades del potencial cliente y en los resultados y beneficios que conseguirá interactuando con nosotros-.



No tener tarjetas o material promocional a mano

Antes de concurrir a cualquier actividad de networking tenemos que preparar suficientes tarjetas de presentación y material promocional (folletos, biromes, libros, etc). Escribir nuestros datos en una servilleta proyecta una imagen personal pobre y poco profesional.

No vestirse acorde a la situación

La imagen personal es de fundamental importancia. Nuestra vestimenta es en cierta forma nuestro packaging y determina la forma en que nos ven nuestros potenciales clientes. Cada tipo de reunión impone un estilo y una ropa adecuada, si tiene dudas consulte antes a los organizadores.

Falta de Puntualidad

Llegar fuera de hora a una cita o reunión es inaceptable. Ser puntal transmite una imagen profesional y de respeto al tiempo de los demás.



No apagar el teléfono celular

Cada día es más frecuente ver cómo algunas personas interrumpen todo tipo de reuniones, sin importar que tan formales sean, con el sonido de su celular o peor aún con una música insoportable. Siempre debe apagarse el teléfono o en caso de esperar llamadas de gran importancia debe emplearse el vibrador y al atender debe hacerse en voz baja y en algún lugar apartado del centro de la reunión.



Las reuniones de networking han demostrado ser instrumentos fundamentales en la generación de nuevos negocios y la obtención de prospectos y referidos. Incorpórelas hoy mismo a su caja de herramientas de marketing y vea cómo se incrementan sus ingresos en forma inmediata.

Gustavo Ibáñez Padilla es ingeniero civil, master en comunicación institucional, profesor universitario, consultor financiero, escritor y conferencista. Es miembro fundador y Secretario de la Fundación Argentina de Networking. Es autor del *Manual de Economía Personal*, el libro argentino de finanzas personales más vendido.



Fundación Argentina de Networking

La Fundación Argentina de Networking es una organización sin fines de lucro dedicada a la educación y formación de Comunidades de Negocios, por medio de diversas actividades como Reuniones de Networking (Desayunos, Almuerzos, Cenas, etc.), Cursos, Talleres, Seminarios y Conferencias de Desarrollo Personal y Profesional.

¿Qué actividades se realizan en la Fundación?

En general, la gente asiste a reuniones de Networking para generar contactos de negocios, conseguir potenciales clientes, informarse, actualizarse y también para reencontrarse y fomentar sus vínculos con colegas o personas afines (lo que significa ser miembro de un grupo de pertenencia). Para facilitar todas estas interacciones personales es que la Fundación Argentina de Networking dispone de su sede central (Talcahuano 446, piso 9, of. B. Buenos Aires) y otras sedes y lugares de reunión, a fin de generar un ámbito donde las personas puedan relacionarse e interactuar. Además de las habituales Reuniones de Networking (desayunos, almuerzos, happy hours y cenas) y los diversos cursos, seminarios y conferencias, también se organizan actividades sociales como almuerzos, cocktails, cenas, fiestas y viajes en los cuales se da prioridad a las relaciones humanas y los temas de negocios quedan en un segundo plano.

Consejo Directivo de la Fundación

Bernardo Rossello - Presidente - bmr960@gmail.com
Gustavo Ibáñez Padilla - Secretario - gustavoip@arnet.com.ar
Lidia Meoniz - Tesorera - lidiameoniz@yahoo.com.ar



www.fundacionargentinadenetworking.org

Si quiere participar en las mejores y más efectivas Reuniones de Networking entre en contacto con la Fundación Argentina de Networking o visite las páginas de las organizaciones que cooperan con ella:

Economía Personal (www.economiapersonal.com.ar) y

Crecer y Prosperar (www.creceryprosperar.com),

allí encontrará la mejor información sobre el Networking como Herramienta de Generación de Negocios. Recuerde: Más Networking es Más Contactos, Más Prospectos, Más Clientes, Más Negocios, Más Ventas, Más Ingresos, Más Ganancias, Más Prosperidad y Más Calidad de Vida.