



Networking para Triunfar

Por Gustavo Ibáñez Padilla



Consiga el éxito gracias al Networking

La Creación sistemática de redes de contactos, también conocida como Networking, es una herramienta del marketing personal que es preciso practicar con gran regularidad. Así como un deportista profesional entrena todos los días sin excepción, así también un hombre o mujer de negocios debe incorporar nuevos contactos a su red. Es preciso ser metódicos y persistentes en nuestras prácticas de networking.

¿Ahora bien? ¿Qué es realmente el Networking? ¿Es asistir a una reunión estereotipada, para conocer gente nueva, intercambiar tarjetas de negocios y escuchar sus monólogos de presentación? ¿O hay algo más en el mundo de la generación de redes de contactos?



Por supuesto que el Networking es mucho más que sólo asistir a reuniones e intercambiar tarjetas y es justamente por ello que muchas personas pierden enormes oportunidades de negocios porque se dedican más a socializar que a aplicar Networking.

La socialización es parte de la creación de redes, pero el Networking es mucho más que eso. El objetivo de la creación de redes es lograr conexiones entre diferentes personas con diferentes necesidades. No es sólo una actividad social, sino más bien es una forma de crear una Comunidad de Negocios.

Lamentablemente muchos grupos de Networking suelen centrarse en los aspectos superficiales de la charla y el intercambio de tarjetas comerciales, perdiendo gran parte del potencial de esta herramienta. El enfoque tiende a estar más en lo que cada persona 'hace', y mucho menos en descubrir lo que 'necesitan'. De hecho, cuando en una reunión de Networking se plantea la pregunta a la gente sobre 'qué necesita', las respuestas no fluyen con facilidad. Trabajar en base a preguntas de mayor profundidad permite que los participantes se conozcan mejor y conozcan los verdaderos negocios de cada uno de ellos. Luego surgen, naturalmente, oportunidades de negocios que antes resultaban invisibles.



Para que el Networking sea exitoso, es preciso darse cuenta de que el Networking es menos sobre sociabilización y más sobre solución de problemas mediante las conexiones entre las personas con necesidades a satisfacer, con otras personas calificadas para resolver esos problemas.

Debemos cortar la charla superficial y centrarnos en el desarrollo real de una verdadera relación con las otras personas, lo que significa hacer preguntas más allá de la clásica '¿a qué se dedica?'. A continuación van algunos consejos para aplicar esta estrategia:

Pregunte a la otra persona 'qué es lo que necesita'

Es una pregunta muy directa. Con frecuencia la gente se sorprende ante esta simple pregunta y tiene que pensar por un momento antes de contestar, pero luego responden con un montón de detalles acerca de lo que necesitan y no siempre son referidos comerciales...



Preste mucha atención a lo que dicen o lo que hacen

Una vez en una reunión escuché decir a otra persona que estaba a punto de vender su camioneta a un valor menor del que creía correcto. Inmediatamente tomé mi teléfono celular y la puse en contacto con un cliente mío que era experto en compra-venta de automotores. Preste atención a lo que las personas dicen y hacen sobre sus problemas. Le ayudará a establecer una conexión con ellos. Ser capaz de ver y hacer las conexiones, cuando ellos no pueden, realmente ayuda y genera oportunidades de negocios.

Muestre interés por saber qué tipos de problemas puede resolver determinada persona

Con este conocimiento le resultará fácil y natural enviarle referidos cada vez que se presente la oportunidad. Obviamente, aquellos que reciban sus referidos estarán agradecidos por su rápida respuesta. Conocer los tipos de problemas o situaciones que pueden resolver las distintas personas de su red le dará una mejor idea de lo que realmente hacen.

Invite a algunos miembros de su red a desayunar, almorzar o a cenar

El Networking no es intercambiar tarjetas, se trata de crear relaciones valiosas entre personas. Dedique tiempo a conocer a la gente por fuera de las reuniones de Networking habituales. Si lo hace, tendrá oportunidad de aprender más acerca de ellos, más allá de la posición o del trabajo que hacen. Dispondrá de información útil y logrará construir una relación más fuerte.



Haga continuo seguimiento

Siempre realice un seguimiento el mismo día de la reunión (o a más tardar al siguiente) mediante un correo electrónico, un llamado telefónico o una invitación a unirse a su red en LinkedIn (u otra red profesional que usted use). Además, si puede ayudar a determinada persona, haga la conexión en ambos sentidos, pasando la información de contacto a ambas personas. Al pasar la información de contacto a ambas, mejora las posibilidades de que se realice la conexión y que los problemas se resuelvan. La

creación de redes de contactos va más allá de las clásicas Reuniones de Networking que organiza la Cámara de Comercio local o los grupos de referidos. Networking, es una filosofía, una forma de vida, que se centra en encontrar la manera de ayudar a diferentes personas a resolver los problemas que tienen. Como resultado, su negocio indefectiblemente crecerá. Las personas de su Red se sentirán cuidadas, y en consecuencia –tarde o temprano– le devolverán con creces lo que usted les dio. Así que, a partir de ahora, usted debe superar la pregunta ‘¿en qué trabajas?’ y comenzar a preguntar ‘¿qué es lo que necesitas?’... y, de esta manera, logrará crear las conexiones necesarias. Aplicando estos consejos su actividad de Networking lo impulsará al Éxito.



Emplear el Networking como herramienta de marketing personal le permitirá incrementar significativamente sus ingresos y disfrutar más de la vida. Las redes de contactos generan un flujo constante y consistente de referidos, prospectos calificados y clientes, logrando así un volumen creciente de negocios y ventas.

Participe activamente en entidades, asociaciones u organizaciones como la Fundación Argentina de Networking, que le faciliten su tarea de construcción de redes. Recuerde el viejo dicho: *quien da, gana*. Al crear, mantener y servir a su red de contactos obtendrá fantásticas recompensas que superarán con creces sus mayores expectativas. Establecer relaciones valiosas, generar contactos, obtener referidos, conseguir clientes y aportar valor a todos los miembros de su red, constituyen la base del buen networking.

Consejos para potenciar su Networking

Las Reuniones de Networking constituyen excelentes instrumentos para obtener referidos, nuevos clientes y contactos de negocios. Mediante una adecuada planificación, antes de participar en ellas, podrá obtener el máximo beneficio posible. Preste atención a estos once consejos y multiplique los resultados de sus actividades de networking.

Establezca objetivos para su Red

Determine por qué y con quién desea entrar en contacto. Cada vez que sea posible, solicite a otros que sirvan de puentes hacia personas que desea conocer.



Llegue temprano a las reuniones

Ese es el mejor tiempo para circular. Actúe como anfitrión y no como invitado. Salude a todas las personas, sobre todo a aquellas que estén solas, ayúdelas a integrarse.

Logre una primera impresión favorable

Tienes menos de veinte segundos para lograr esa impresión. Vista apropiada y profesionalmente; salude a las personas con una sonrisa; extienda su mano al saludar; y mantenga un contacto visual agradable. Debe estar interesado y ser interesante al mismo tiempo.

Elabore su Discurso del Ascensor

Diseñe su discurso personal de treinta segundos para cada actividad. Escriba y practique esta autopresentación hasta lograr la perfección. Haga foco en los beneficios. Informe a otros miembros de la red cuál es su mercado y sus necesidades. Mientras más específica sea, más fácil resultará para los otros ayudarle.



Prepare algunos temas de conversación

Manténgase siempre listo para entablar contacto con una persona extraña. Estas charlas ayudan a edificar y fortalecer las relaciones.



Escuche

Hable menos y escuche más. Escuchar es una manera de poder conocer a alguien y hacer sentir a la otra persona importante, un sentimiento que siempre agrada. Aprenderá más sobre esa persona y podrá determinar cuáles son las áreas de mutuo interés.

Sepárese de sus amigos y colegas

Durante la reunión ubíquese en mesas con personas que aún no conozca.

Inicie las auto-presentaciones lo más pronto posible

Incite a intercambiar tarjetas de presentación y darse a conocer en cuanto tenga gente con la cual interactuar, no espere a la finalización de la reunión.

Vincule a personas que piense que puedan ser útiles entre sí

Fomente las relaciones entre otros participantes. El networking es una vía de ida y vuelta.



Realice un seguimiento constante y permanente de su Red

Alimente a su red en forma continua. Cumpla con los compromisos que establezca con los otros miembros de su red. Manténgase siempre en contacto, ya sea para ocasiones especiales (aniversarios, cumpleaños), para enviar artículos de interés, o solamente una llamada para saludar.

Capacítese en Networking

La creación de redes de contactos y negocios es un arte y una ciencia. Lea artículos y libros sobre el tema, participe en seminarios y talleres, aprenda y practique todos los días nuevas habilidades de networking.



El networking es una fantástica estrategia de negocios y, cuando es utilizado apropiadamente, resulta ser un método sumamente efectivo para generar referidos y prospectos calificados. Busque ámbitos de aplicación que le permitan progresar en su tarea de creación de redes. Recuerde que quien da, gana. Al construir, mantener y servir a su red obtendrá recompensas que superarán sus mayores expectativas. Crear relaciones beneficiosas, lograr contactos y referidos, aportar valor a todos los miembros de su red, constituyen la esencia del networking.

Cómo aprovechar al máximo las Reuniones de Networking

Seguramente usted ya está convencido de que 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.



Once estrategias para un Networking eficaz

La construcción de una red de contactos con el propósito de generar negocios mutuamente beneficiosos para los diversos miembros de dicha red es lo que generalmente se conoce como networking. Una de las formas más empleadas para desarrollar la red es la participación en Reuniones de Networking, ya que resultan ser magníficas herramientas para obtener referidos, prospectos, nuevos clientes y contactos de negocios. Aplicando los consejos que enumeraré a continuación logrará obtener el máximo beneficio posible de sus actividades de networking.

Sea auténtico

La clave en el networking es ser genuino y auténtico, crear confianza y relaciones, y buscar diversas formas de ayudar a otros.

Defina con claridad sus objetivos

¿Cuáles son sus metas al participar en reuniones de redes de negocios? Contestar a esta pregunta le permitirá escoger aquellos grupos que le ayudarán a obtener lo que busca. No todos los grupos de networking funcionan de la misma forma. Algunos se basan más en el aprendizaje, hacer contactos y crear relaciones, en lugar de estrictamente de hacer conexiones de negocios.



Selecciones el ámbito ideal

Visite tantos grupos como sea posible para despertar su interés. Observe la actitud del grupo. ¿Se brindan apoyo entre ellos? ¿El liderazgo es competente? Es necesario conocer estos aspectos antes de unirse a una red de negocios.

Colabore

Mantenga la posición de voluntario en las organizaciones. Esta es una buena manera de hacerse visible y de ayudar a los grupos que le han ayudado.



Pregunte

Utilice preguntas abiertas en las conversaciones de networking. Esto significa preguntar *quién*, *qué*, *dónde*, *cuándo* y *cómo*, a diferencia de aquellas preguntas que pueden ser contestadas con un simple *sí* o *no*. Esta forma de preguntar abre el debate y la muestra a los oyentes que usted está

interesado en ellos.

Ayude a los demás

Conviértase en un recurso de apoyo para los demás. Cuando se le conoce como un colaborador imprescindible, la gente acudirá a usted para obtener sugerencias, ideas, nombres de otras personas, etc. Así se mantiene visible para ellos.



Defina su Negocio

Tenga una clara comprensión de *lo que usted hace*, por qué, para quién, y qué es lo que lo convierte en algo especial o diferente, para que los demás quieran hacer lo mismo. Con el fin de obtener referencias, primero debe tener una clara comprensión de lo que usted hace para que pueda explicarlo fácilmente a los demás.

Explique Qué es lo que usted quiere

Sea capaz de articular lo que está buscando y cómo otros pueden ayudar en su búsqueda. Las personas en las conversaciones suelen preguntar, "¿En qué puedo ayudarlo?" y, muchas veces, no hay respuesta inmediata que venga a la mente.



Practique un buen seguimiento

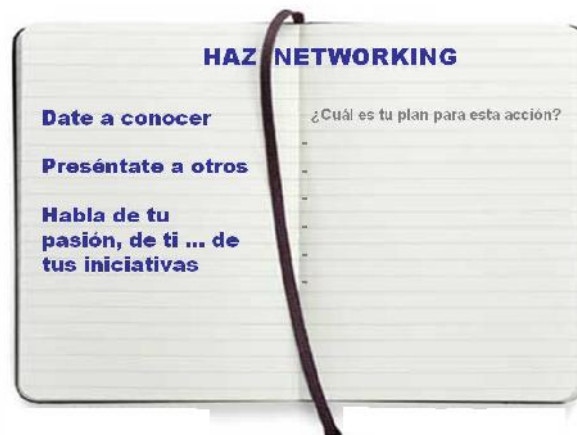
Siga de forma rápida y eficiente las referencias que le den. Cuando la gente da referencias, la forma en que usted reaccione tendrá un gran impacto en ellos. Muestre respeto hacia ellos y sus referencias crecerán.

Comuníquese

Llame a aquellos que conoció que se pueden beneficiar de lo que usted hace y viceversa. Expréseles que ha disfrutado de su reunión y procure reunirse nuevamente para compartir ideas.

Busque ayuda

Rodéese de la mejor gente para poner en práctica su networking. Forme parte de organizaciones proactivas que le faciliten la construcción de sus redes de contactos.



Emplear el Networking con inteligencia le permitirá potenciar sus ingresos y mejorar su calidad de vida. Las redes de contactos permiten obtener en forma constante un flujo consistente de referidos y prospectos calificados, logrando así un volumen creciente de negocios y ventas.

Participe activamente en organizaciones de Networking, que le permitan progresar en su tarea de construcción de redes. Recuerde siempre que *quien da, gana*. Al desarrollar, mantener y servir a su red de contactos obtendrá enormes recompensas que superarán con creces sus expectativas. Establecer relaciones provechosas, generar contactos, lograr referidos y aportar valor a todos los miembros de su red, constituyen la base del networking.

- - - - -

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.



Google+:

<https://plus.google.com/+GustavoIBÁÑEZPADILLA/about/p/pub>

LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/gustavoip1963>

YouTube:

https://www.youtube.com/channel/UCf1iutrjJ7ZSMbgNDocrskQ?view_as=public

