

Guía de networking para jóvenes profesionales

No importa cuál sea tu puesto, la empresa o la industria donde trabajas, seguro te verás con la necesidad de hacer networking. Dominar el arte del networking te puede abrir las puertas tanto a nivel personal como profesional. Ya sea que estés empezando tu trayectoria profesional, que aún no te sientas del todo cómodo(a) en eventos de networking o que seas un(a) profesional con mucha experiencia, ¡hemos recabado algunos de nuestros mejores trucos y consejos para tu próximo evento!

Sé curioso(a)

No finjas que lo sabes todo durante una conversación. Cuanto más interés genuino le transmitas a una persona o a un grupo, será más probable que sigan conversando de manera natural. Una excelente manera de hacerlo es mirando a la persona directamente a los ojos para demostrarle que te interesa de verdad lo que tienen que decir, en lugar de estar mirando a tu alrededor buscando a quién hablarle a continuación o pensando en qué es lo que quieres decir después.

Relájate

Si te sientes incómodo(a), colócate cerca de la barra o de la actividad del evento, así te resultará más fácil entablar una conversación.

Recopila contactos

Ten a la mano tarjetas de presentación para repartir, ya sean digitales o físicas y algo donde guardar las tarjetas de otras personas como un tarjetero o una carpeta del evento. ¡No las guardes en tus bolsillos! Cuando recibas una tarjeta de presentación, haz un comentario sincero al respecto o busca cosas que llamen la atención o que valgan la pena mencionar. Es una forma fácil de crear una conexión.

No intentes vender

¡El networking no es una oportunidad para vender! En ocasiones puede acabar en una plática sobre ventas, pero el objetivo no es vender, sino tener una conversación significativa. El networking es más valioso cuando se construyen relaciones duraderas y que benefician a ambas partes. Construir relaciones toma tiempo. Sé paciente y mantente en contacto con personas que te caen bien en diferentes puestos, sectores de la industria o partes del mundo.



Sé servicial

Ayudar es uno de los mejores trucos del networking que hay. Preguntar “¿En qué le puedo ayudar?” abre la puerta a una relación mutua de apoyo, ya sea presentarlos a alguien que conoces o sencillamente mandar información de un nuevo tema. Al añadirle algo valioso a la vida de alguien, inmediatamente creas una conexión compartida.

Toma notas

Después de tener una conversación fructífera con un nuevo contacto, tómate el tiempo para anotar algo sobre la interacción (en la tarjeta de presentación de la persona o en la aplicación de notas de tu teléfono). ¿Hablaron sobre el béisbol, las próximas vacaciones o del lanzamiento de un nuevo producto? Esto facilitará el seguimiento y tu próxima conversación, ya que puedes mencionar el último tema del que hablaste. También le dará ese empujoncito a tu cerebro en caso de que tengas que ponerle cara a un nombre.

No tengas miedo

Que no te intimide hablarles a las personas por el puesto que ocupan. Las personas con un puesto más alto que el tuyo, por lo general cuentan con un gran conocimiento, experiencia e historias para compartir. Son personas al igual que tú.

Anticípate

Haz una lista de personas y empresas a las que te gustaría conocer y añadir a tu red de contactos.

Incluso puedes tomar la iniciativa y crear un expediente de una hoja para cada persona donde pongas una captura de pantalla de su foto de perfil y donde podrías encontrarlos. Después, cuando tengas un descanso entre reuniones o conferencias, ¡saca tu lista y ve a conocer gente nueva!

Luce bien, siéntete bien

Escoge un atuendo estratégico para el evento. Deja que tu atuendo sea un tema de conversación. Ponte algo que te haga sentir millonario(a) y que te ayude a demostrar confianza. Porta un accesorio único como un pasador, una bufanda o un par de zapatos que te haga sobresalir. Causa una gran primera impresión que haga que las personas piensen “¡tengo que conocerlo(a)!” Esto te ayudará a que las personas te recuerden y te dará un tema de conversación para los correos electrónicos de seguimiento.



Menciona sus nombres

Todos hemos escuchado la famosa cita de Dale Carnegie: “Recuerda que el nombre de una persona es, para esa persona, el sonido más importante y dulce en cualquier idioma”. Si estás en una reunión con un grupo de personas y te cuesta recordar sus nombres, dibuja un diagrama del lugar y escribe los nombres de cada una de las personas que se encuentran ahí. Asegúrate de terminar la conversación mencionando su nombre de alguna forma, por ejemplo “Fue un placer conocerlo, Carlos”.

Celebra todo y cualquier cosa

A todos les fascina el carisma y la positividad. Darles a todos una pequeña razón para celebrar une a un grupo de personas, así sea el más mínimo logro, ¡como haber sobrevivido a vuelos y escalas sin complicaciones!

Sé cortés

Si no sabes cómo empezar una conversación con alguien o te sientes incómodo(a) al presentarte, trata de hacerle un cumplido a la persona con la que intentas conversar. Así te acerques al orador de una conferencia para decirle que disfrutaste de su plática o que te gustan las calcetas originales de alguien. Hacer cumplidos es una gran forma de entablar una conversación y presentarte.

Construye una buena reputación

En el mundo del networking, la gente prefiere establecer relaciones profesionales con personas a las que consideran valiosas. Ganarte una reputación como alguien servicial y valioso(a) hará que las personas se sientan motivadas para conocerte y mantenerse en contacto contigo. Así terminarás construyendo un networking excepcional. Hazles saber lo que estás logrando y aprende a través de blogs, correos electrónicos y conversaciones.

Recuerda las preguntas básicas

Haz preguntas abiertas que puedan dar pie a una conversación: piensa en quién, qué, dónde, cuándo y por qué. Estas son algunas preguntas que puedes utilizar:

- ¿Qué le ha traído al evento de hoy?
- ¿A quién espera conocer en este evento? (Tip extra: si conoces a esa persona, ¡ofrece presentárselas! Si no la conoces, promete incluirla en la conversación si la encuentras. Te convertirá en alguien valioso de forma instantánea para esa persona).
- ¿Qué diferencia a su empresa de la competencia?
- ¿Cómo definiría usted una buena recomendación?
- ¿Es la primera vez que asiste a este evento, conferencia, etc? ¿Qué lo hace volver?
- ¿Cuál cree que sea la forma más eficaz de hacer networking en este tipo de eventos?
- ¿Qué es lo que más le gusta de trabajar en su empresa?

Despídete siempre con un siguiente paso en mente

Si tienes buena química con alguien, despídete siempre pensando en el siguiente paso, como conectarte con esa persona en LinkedIn, planear un café, un almuerzo o una reunión virtual juntos, reunirte en su oficina o invitarla a la tuya, presentarla a otra persona o dar seguimiento a un pendiente que le prometiste. Tener un siguiente paso puede convertir una conversación en una relación.

Por último, sin presión

Si has tenido un día largo donde te sientes completamente exhausto(a) y tu batería social se acabó, tómate un momento para disfrutar de un poco de paz y tranquilidad, ya sea al aire libre o en algún lugar donde puedas estar solo(a). Tómate unos minutos para recargar energías y regresa como nuevo(a) al evento antes de retomar lo donde te quedaste.

