

Cómo un plan de acción para establecer relaciones profesionales puede fortalecer tu red de contactos e impulsar tu carrera

Por: Jake Brown, Secure Access & Digital Systems

La industria de la seguridad física, si bien abarca múltiples facetas, sectores, y verticales, está ampliamente interconectada y la red de contactos que construyas dentro de la misma será uno de tus mayores activos profesionales. Para los jóvenes profesionales o aquellos que son nuevos en la industria, puede ser difícil forjar estas relaciones sólidas. Sin embargo, cuando cambias tu mentalidad y pasas de ser un networker pasivo a uno consciente, construir una red de contactos no solo se vuelve más sencillo y agradable, sino que puede impulsar tu trayectoria en más de una manera. En el recurso RISE de este mes, quisimos ofrecerte información sobre cómo forjar relaciones más profundas y auténticas en tu trayectoria profesional.



Inspirados en el libro que leímos recientemente en el Club de Lectura de RISE Growth, “Never Eat Alone” (Nunca comas solo), de Keith Ferrazzi, el concepto de “Planificación de Acciones para establecer relaciones profesionales” (Relationship Action Planning) surge de la idea de “trabajar de manera proactiva para fortalecer las relaciones con las personas más clave para alcanzar tus planes empresariales [o personales]”. El autor explica además que en el centro de toda relación se encuentra la generosidad y la idea de acercarse a otras personas para ofrecerles ayuda, con el fin de construir relaciones genuinas y mutuamente beneficiosas.

Para nuestra comunidad, este concepto es importante por dos razones. La primera es que se basa en la capacidad de construir relaciones auténticas. A medida que avanzas en tu trayectoria, contar con aliados tanto dentro como fuera de tu organización será fundamental para tu crecimiento personal y profesional. Y, si te sientes abrumado o intimidado por los típicos eventos de networking, ser más selectivo con las personas con las que te relacionas te proporcionará una base sólida sobre la que construir. En segundo lugar, ofrecerte a ayudar puede mejorar enormemente tu comprensión y exposición a la industria en general, al mismo tiempo que te abre puertas que tal vez ni siquiera sabías que existían.

Así que, veamos en qué consiste un plan de acción para relaciones profesionales y cómo puedes utilizarlo en tu carrera. ¡Te recomendamos usar tantas copias de este documento como necesites para crear tu(s) plan(es) de acción para relaciones profesionales, a partir de la página 2!

Este recurso se divide en tres partes:

1. Establecimiento de metas
2. Perfil de la persona clave
3. Estrategia de contacto

PARTE 1: ESTABLECIMIENTO DE METAS

Tu plan de acción para establecer relaciones se guiará por tus metas generales. Y al establecer esas metas, es aún más importante asegurarte de que sean SMART: eSpecíficas, Medibles, Alcanzables, Relevantes y con Tiempos definidos. Así que, empecemos.

Para definir claramente tu meta, responde las siguientes preguntas:

- *¿Qué es lo que buscas lograr ESPECÍFICAMENTE?*
- *¿Cómo MEDIRÁS tu progreso y tus logros finales?*
- *¿Puedo ALCANZAR esta meta?*
- *¿Por qué sería RELEVANTE para mi vida alcanzar esta meta?*
- *¿Qué TIEMPO DEFINIDO o fecha límite establecerás para alcanzar este objetivo?*

Una vez que hayas definido claramente tu meta SMART, empieza a anotar tus submetas o un desglose de cómo lograrás el éxito que deseas. Debes incluir de 3 a 5 pasos específicos y prácticos que te ayudarán a alcanzar tus metas SMART más grandes. A medida que establezcas tus submetas, asigna un plazo en el que las cumplirás, ya sea cuantitativo o cualitativo.

-
-
-
-
-

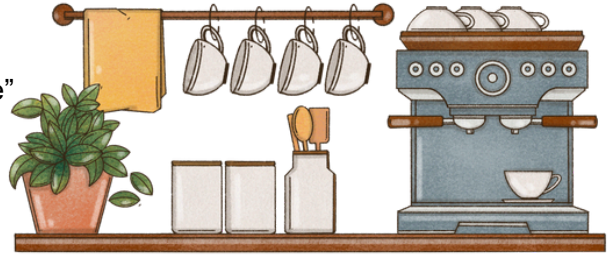
A continuación, determina quiénes serán tus «personas clave» o quiénes te ayudarán a alcanzar estos objetivos. Comienza con el nombre o la descripción de la persona u organización, y en la siguiente sección elaboraremos un perfil de persona clave que te ayudará a desarrollar tu estrategia de contacto. ¡Ten en cuenta que no es necesario que sean personas que conozcas personalmente!

-
-
-
-
-



PARTE 2: PERFIL DE LA PERSONA CLAVE

En la segunda parte del Plan de Acción para establecer relaciones profesionales, profundizarás en cada una de las personas clave o “personas clave” mencionadas anteriormente. Al comprender quiénes son, qué hacen, cómo pueden ayudarte y, lo que es más importante, cómo tú puedes ayudarlos, comenzarás a construir una base sólida para la estrategia de acercamiento posterior.



¡Algo que debes recordar es que no tienen que ser necesariamente personas que conozcas! Puede ser alguien de tu empresa, alguien a quien has admirado desde lejos en LinkedIn, alguien que escribió un artículo con el que te identificaste o alguien que ocupa un puesto similar al que tú deseas para ti. Tómate un tiempo para investigar a esta persona y comprender los siguientes puntos:

Información personal:

- Nombre y empresa:
- Rol o puesto:
- Años en la industria:
- Información de contacto:
- Descripción de experiencia:

Impacto de la persona clave:

- ¿Qué nivel de impacto puede tener esta persona en tus metas (del 1 al 10)?:
- ¿De qué manera puede esta persona influir en tus metas?:
- ¿Qué tan bien conoces a esta persona?

Detalles e intereses personales:

- Pasatiempos y pasiones:
- Tiempo dedicado al voluntariado:
- Pasiones profesionales:
- Pasiones personales:
- Otros temas de conversación:
- Áreas de interés común o coincidentes:

PARTE 3: ESTRATEGIA DE CONTACTO

En el mundo actual, existen múltiples formas de conectarse con una persona con la que desea entablar una relación. Los puntos a continuación ofrecen orientación para crear una estrategia de contacto para cada uno de sus personas clave. Sea cual sea el método que elijas, sé directo(a) y específico(a) en tu propósito al contactarla.



La personalización es CLAVE: Después de investigar un poco sobre esta persona, deberías tener una buena idea de cómo personalizar un email o un mensaje para mandárselo, lo que te dará la mejor oportunidad de hacerla parte de la conversación y obtener una respuesta. La clave aquí es ser lo más auténtico posible (deja los discursos de venta a un lado) y encontrar una manera de mostrarte generoso con esa persona desde el principio.

Algunos ejemplos son: ¿En qué aspectos pueden encontrar puntos en común? ¿Alguna de tus pasiones coincide con las suyas? ¿Cómo puedes ayudarla en su vida profesional? ¿Hay algo nuevo y emocionante en su vida por lo que la puedas felicitar? La personalización te da credibilidad y autenticidad al demostrar que te has tomado el tiempo para conocer mejor quién es la persona y qué la hace especial en el contexto de la conexión que buscas.

El cliente potencial «más cercano»: Lo ideal es que no haya contacto «en frío»; piensa en los «siete grados de separación». ¿Tienen algún contacto en común? De ser así, una de las formas más fáciles de conectarte con tu persona clave sería recurrir a ellos. ¿Por qué funciona tan bien esto? Porque, con suerte, tu contacto en común ya ha establecido una relación de confianza con la persona clave con quien intentas conectarte. Al aprovechar un contacto compartido, una presentación cálida o una referencia a un amigo en común, ganas credibilidad de inmediato. ¡Así que empieza a unir los puntos!

El punto de contacto: A veces, el momento oportuno es clave, por lo que es importante mantenerte en contacto con tus personas clave a través de pequeños puntos de contacto. Conéctate con ellos en LinkedIn, envíales un artículo que te haya hecho pensar en ellos, ponlos en contacto con alguien que creas que podría aportar valor a sus vidas y hazles una pregunta sincera sobre la que te gustaría conocer su opinión. El concepto detrás de estos contactos es mantenerte presente en su mente para que, cuando surja una oportunidad o les pidas ayuda, lo hagas desde un lugar de generosidad y bienestar. A continuación te presentamos algunas ideas del Plan de Acción para establecer relaciones profesionales personalizado de Keith que puedes adaptar específicamente a tu persona clave.



Reuniones:

- Café, almuerzo o cena
 - Organiza una reunión para tomar un café o ir a comer si ambos están en la misma zona.
- Liderazgo intelectual
 - Si hay algo que a las personas de contacto les apasiona y que a ti te interesa, ¡organiza una plática con ellos! A la gente por lo general le gusta hablar de las cosas que ama y suele estar dispuesta a colaborar.

Eventos:

- Evento de estilo de vida
 - ¿Comparten la pasión por el deporte? Organiza un encuentro para hacer ejercicio juntos.
 - ¿Crees que podrían beneficiarse de un contacto en común? Invítalos a un evento de networking al que pretendes ir.
 - ¿Comparten un interés por una causa social? Invítalo a un evento filantrópico en el que participes.

- Relacionado con la familia
 - Una vez que hayas establecido una relación sana, piensa en formas de ayudar a su familia.
 - Ayuda a un familiar suyo a hacer contactos, a conseguir un trabajo, a escribir una carta de recomendación para una solicitud de ingreso a la universidad, etc.



Formas de contacto:

- Llamada telefónica
 - Llámalos para desearles un feliz cumpleaños, aunque eso signifique dejar un mensaje de voz.
 - Llámalos para felicitarlos por un logro reciente suyo o de sus empresas.
 - Llámalos para celebrar la gran victoria del equipo deportivo del que son fanáticos.
- Email
 - Envía un email personal para desearles lo mejor en una festividad que celebren.
 - Envía un email con un artículo relacionado sobre una de sus pasiones profesionales o personales.
- Tarjeta personal
 - Tarjeta de agradecimiento si te ayudan con algo
 - Postal navideña deseándoles felices fiestas y un próspero Año Nuevo
 - Felicitarlos por cualquier hito importante

¡Seguir estos tres pasos puede ayudarte a construir tu red de contactos, crear relaciones profesionales auténticas y de impacto, así como abordar tu trayectoria profesional de una manera más estratégica y proactiva!

¿Quieres saber más sobre los planes de acción para las relaciones? Echa un vistazo al artículo del autor Keith Ferrazzi, [aquí](#).