

¿Qué es Networking?

Networking es toda aquella actividad comercial de forma proactiva a través de llamadas, recomendaciones, búsqueda en directorios, búsqueda en la red, pertenecer a asociaciones, y acudir regularmente a eventos profesionales con el fin de establecer contactos profesionales.

¿Para qué nos va a servir?

Darnos a conocer con idea de desarrollo profesional

Afianzar la relación con nuestros clientes actuales

▮ **Conocer mejor a nuestros clientes en un entorno distendido**

Dar a conocer nuevos productos, servicios, ideas o empresa

Detectar oportunidades de negocio

Conocer a potenciales clientes o socios comerciales

Retomar el contacto con personas que conocimos con anterioridad

Pasar un buen rato y hacer amigos compartir hobbies

Ventajas del Networking

Llegar a personas clave de forma más rápida y directa

Evitar la puerta fría gracias a las recomendaciones

Menor coste en la creación de una red de contactos

Menor inversión de tiempo al prospectar el mercado

Mejor conocimiento de la competencia

Testar nuevos productos, servicios e ideas sin coste

Estrechar la relación con socios, empleados, colaboradores

Reducir el ciclo de venta y conseguir nuevo negocio

¿Dónde hacer Networking?

Las cámaras de comercio: Nacionales, Regionales y extranjeras

Organismos públicos: Consulados, embajadas, ayuntamientos,

Asociaciones profesionales, clubs, colegios profesionales

Foros profesionales, ferias, congresos: Manager Forum, Fitur, SIMO, Alimentaria, Día del emprendedor...

Jornadas, seminarios y conferencias

- Las organizadas por IIR, Interban, IB Events, ESIC, EOI, ...

Asociaciones de antiguos alumnos

Eventos de networking: Speed Networking, XING, Pink Slip Party

Eventos profesionales: Iniciador, Thursday, First Tuesday, Innosfera, Eats & Twitts, Café y Periodismo...

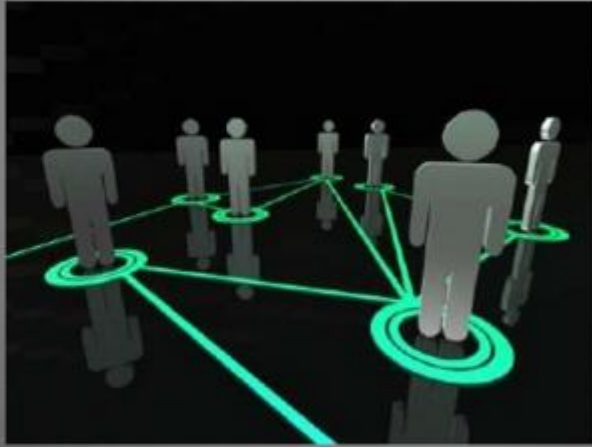
Club deportivos: de golf, padel, tennis, gimnasios,

En tu empresa: Multinacional o Pyme no hay excusa

La clave para un buen Networking

Se basa en 6 herramientas:

1. Actitud
2. Objetivos
3. Presentación
4. Escuchar
5. Tiempo
6. Interactuar



- Es también importante hacer un seguimiento con los contactos después de una reunión

En conclusión el Networking es la herramienta necesaria que necesitan las empresas y los empleados para desarrollarse

- Se basa en la construcción de redes y contactos personales.
- Si no se utiliza el desarrollo de las empresas y los empleados es muy lento o nulo.