



Empleo BeLux

# GUÍA PARA HACER NETWORKING

# ÍNDICE

## LOS BENEFICIOS DEL NETWORKING

---

3

## LAS TRES FASES DEL NETWORKING

---

5

- ▶ Antes: Prepárate bien
- ▶ Durante: Muestra tu mejor actitud
- ▶ Después: Mantén el contacto

## TU MARCA PERSONAL

---

9

# LOS BENEFICIOS DEL NETWORKING



## ¿Por qué hacer networking?

Se hacen negocios más fácilmente con conocidos. Construir y mantener una red de contactos es la mejor manera de acceder a un público y sectores diversos, ya sea para encontrar un empleo, contactar con un proveedor o encontrar un socio.

Tu red de contactos es un medio para acelerar estos procesos y conseguir una reunión más rápida para identificar una empresa que está contratando, conocer a un colaborador, o a un socio para ser capaz de construir una oferta conjunta. El desarrollo laboral y empresarial pasa necesariamente por las relaciones humanas y por nuestra red de contactos.

A menudo la gente deja de hacer networking una vez que consiguen un empleo. Es importante seguir conociendo gente, en parte porque nunca se sabe cuándo volverás a buscar trabajo.

En resumen, hacer networking:



- ▶ Permite conocer nuevos contactos.
- ▶ Da visibilidad a tu actividad laboral o negocio.
- ▶ Proporciona información sobre las novedades y las tendencias del mercado laboral.



## ¿Cuándo hacer networking?

Una red se debe construir antes de necesitarla. En cualquier momento de la vida personal y profesional, se puede hacer networking tanto dentro como fuera de la empresa. Cada evento es una ocasión para entrar en contacto con nuevas personas que quizás algún día puedas necesitar... ¡o te puedan necesitar a ti también!

## ¿Cómo hacer networking?



Hacer networking no significa pedir, si no intercambiar. No solo servicios, también conocimientos, pasiones y puntos de vista.

### ► Poner en contacto

Networking, significa crear relaciones. Consiste en compartir una conversación con personas, y descubrir valores en común y experiencias comparables o complementarias. Las personas a quienes hayas ayudado poniéndolas, por ejemplo, en contacto con otras, te ayudarán en algún momento futuro, de un modo u otro.

### ► Crear una relación de confianza

Para un buen networking, es necesario entender que un elemento importante es nuestra personalidad y no tanto nuestra profesión. Al hacer networking conseguiremos crear relaciones de confianza con alguien que no necesitas y que no te necesita pero que a largo plazo es posible que os necesitéis.

# LAS TRES FASES DEL NETWORKING

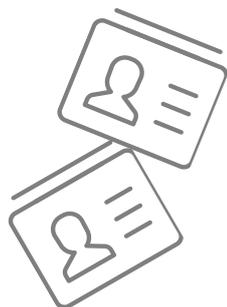
1

## Antes: Prepárate bien



### ► Planifica tu agenda

Organiza tu agenda con antelación y apunta los eventos a los que quieras asistir.

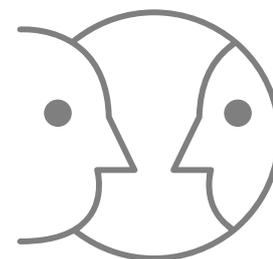


### ► Hazte con suficientes tarjetas de visita

Prepara tarjetas de visita con antelación: ¡Es la herramienta más utilizada!

### ► Muestra tu mejor perfil

Sólo tenemos una oportunidad de causar una primera buena impresión y la apariencia cuenta. Debe reflejar tu personalidad y te debe hacer sentir seguro, en consonancia con el evento en cuestión.



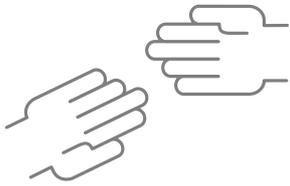
### ► Organiza tu tiempo

Es importante llegar al evento calmado. Intenta no sumar compromisos que te estresen antes de llegar.



## 2

# Durante: Muestra tu mejor actitud

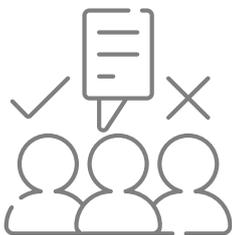
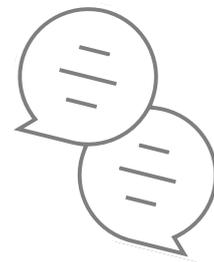


### ► Preséntate

Indica tu nombre, apellido y profesión. Eso es todo, nada más. Los detalles para después.

### ► Cuenta lo que haces

Resume tu experiencia profesional o la actividad de tu empresa en 5 segundos. Esto le permitirá a tu interlocutor situarte dentro de su ambiente profesional.



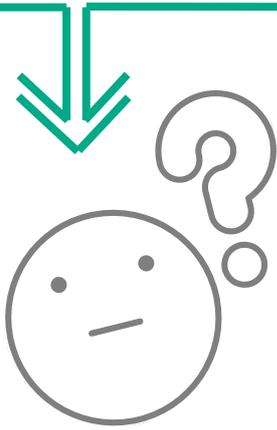
### ► No monopolices la conversación

Tu objetivo consiste en conocer gente y desarrollar tu red profesional. Si eres eficaz y no te alargas demasiado en la conversación, ya tendrás otras oportunidades para dar más detalles sobre ti..

### ► Selecciona personas o grupos abiertos

No fuerces el contacto. Enfócate en aquellas personas propicias a tener una conversación contigo y evita acercarte a grupos cerrados o previamente dispuestos.



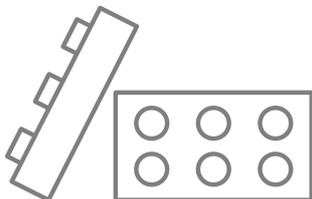


► **Pregunta**

Haz hablar a la gente de ellos mismos. Solamente preguntando directamente a la persona que tengas delante podrás saber más cosas de él o ella.

► **Escucha las respuestas**

Muestra interés en las respuestas de tu interlocutor. Esto te ayudará a conocer mejor a las personas con las que charlas.

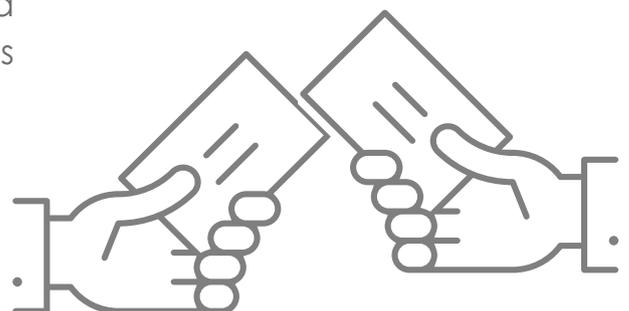


► **Construye una relación**

Has escuchado lo que tu interlocutor te ha dicho. Ahora es el momento de preguntarte qué le podrías aportar. Es la oportunidad de mostrar interés para una posible futura colaboración.

► **Intercambia las tarjetas de visita**

De poco sirve una tarjeta de visita si no ha habido antes un intercambio real. Sin embargo, después de una buena conversación ¡No te olvides de ella!



# 3

## Después: Mantén el contacto



### ► Conéctate

Utiliza LinkedIn. Esto te permitirá seguir la actividad de tus contactos y te dará visibilidad en sus redes. En un contexto profesional, prioriza LinkedIn a Facebook, que está percibido más bien como una red informal.



### ► Presenta a tus contactos

Hacer networking no solo consiste en crear tu propia lista de contactos. También se trata de poner en contacto a las personas de tu alrededor.

### ► Planifica tu próximo evento

Has vuelto con cuatro tarjetas de visita, tres invitaciones en LinkedIn y con ganas de volver a otro evento. Inscríbete ahora al próximo para reforzar antiguas relaciones y crear otras nuevas.



# TU MARCA PERSONAL



## Vístete de manera profesional

Tu modo de vestir es importante, no es lo mismo asistir a una conferencia o ir a una cena, una gala... Vístete respetando tu personalidad, pero también en coherencia con el ambiente con el que te vayas a encontrar.



## Muéstrate abierto y crea vínculos profesionales

Evita ser monopolizado por una persona o monopolizar a nadie. Evita quejarte continuamente o criticar a la empresa para la que trabajaste o a los compañeros de tu equipo.

Además:

- ▶ Mantén una mano siempre libre, nunca sabes si tienes que saludar a alguien o bien parar a alguien que pasa por tu lado sin verte o, tal vez, tengas que dar/coger la tarjeta de visita de alguien...
- ▶ Olvida tu teléfono móvil mientras estés en una conversación. Dedica un momento para descubrir quién es tu interlocutor. Escucha atentamente quien habla e intenta no interrumpir el contacto visual.



---

## Adapta tu lenguaje



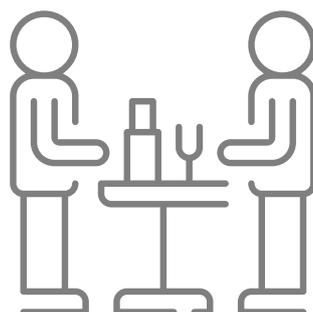
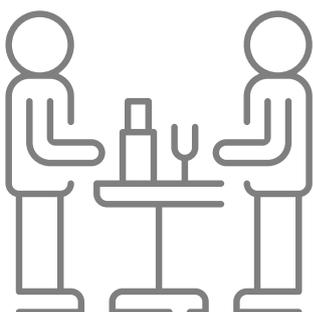
Hablar demasiado alto, susurrar, ser muy distante, demasiado familiar... Todo es cuestión de adaptarse al medio. Sé inteligente y perspicaz. No se trata de hacerse siempre el gracioso, pero sí de encontrar una manera de expresarte que conduzca a un buen diálogo, una conversación agradable y distendida para todos.



## Elige los eventos a los que asistes



Participar regularmente en eventos, no significa asistir a todos los eventos sino elegir bien las ocasiones en función de la conveniencia y el contexto. ¿El tema, sector o asistentes propuestos te interesan? Elegir dónde ir y dónde no es también un mensaje: estar presente en un evento relativo a tu sector evidencia que, efectivamente, perteneces a esa comunidad.



# Empleo BeLux

Regístrate en nuestro portal para mantenerte al día de nuestros eventos de empleo y actualidad del mercado laboral en BeLux.

[www.empleobelux.com](http://www.empleobelux.com)

[empleobelux@e-camara.com](mailto:empleobelux@e-camara.com)



Belliard 20 - 1040 | Bruselas  
Emmanuel Servais 4 - 2535 | Luxemburgo  
T: +32 2 517 17 40  
[info@e-camara.com](mailto:info@e-camara.com)