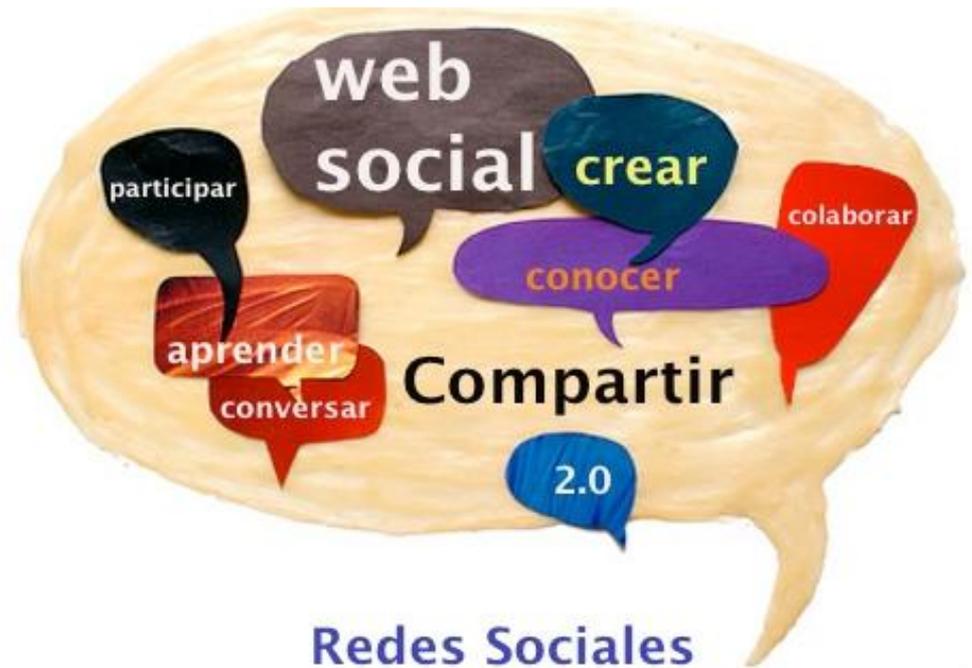


Cómo comunicar en redes sociales

Comunicación online y offline



Redes Sociales

¿QUÉ ES MEJOR COMUNICACIÓN ONLINE / OFFLINE?



Misma comunicación, distintos canales

Complementarias

Qué transmitimos/ qué se entiende

No es lo mismo hablar para uno que hablar para más

Actividad 'de espaldas'

ONLINE

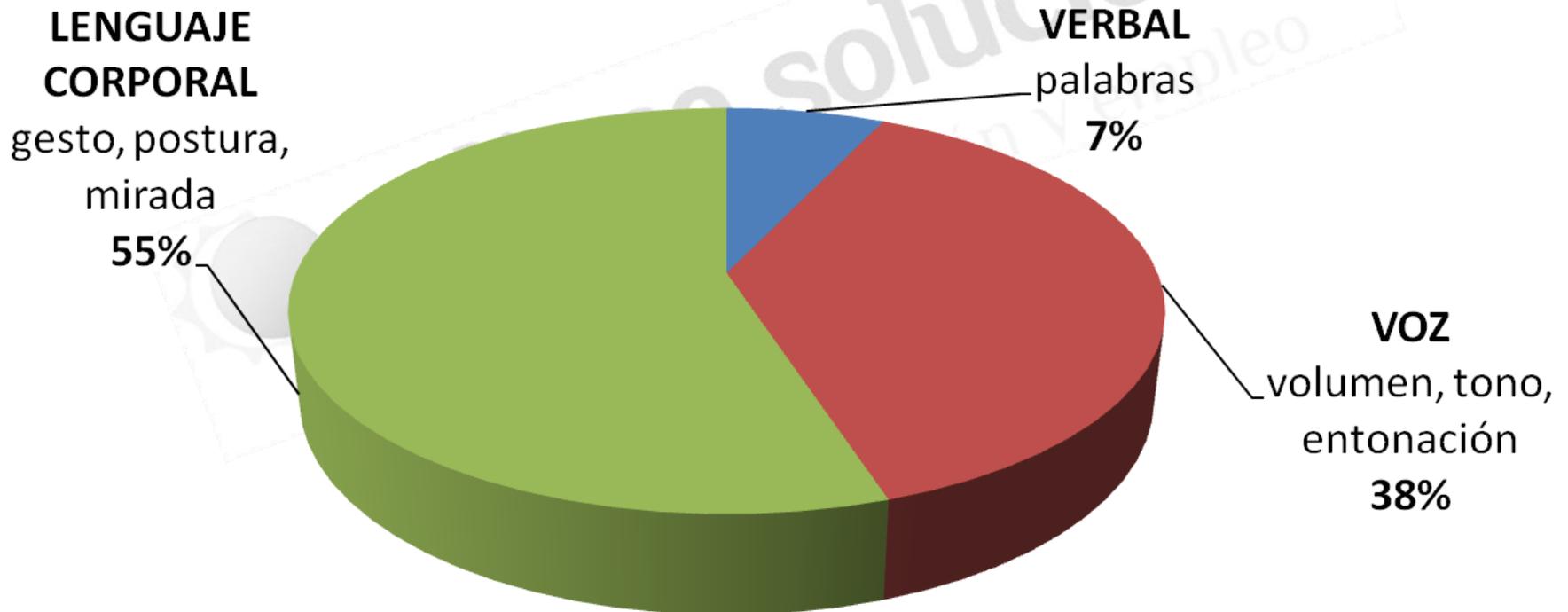
Actividad en grupo

OFFLINE

Visual y feedback (offline)
(correo electrónico, teléfono, persona)

Diferentes elementos comunicación
(verbal, no verbal, paraverbal)

Albert Mehrabian – Regla **7-38-55**



- Es rápido y simple (clic compulsivo)
- Barato
- No necesita esfuerzos personales (hhss)



- La percepción es más fiable (difícil cambiar)
- Vínculo mayor y compromiso
- Menos masificado
- Obliga a salir de posición de confort



COMBINAR ONLINE y OFFLINE

- **Filtro previo contactos potenciales**
- **Establecimiento de estrategia de *networking* evento.** Algunas redes sociales, como por ejemplo [Quedamus](#), te permiten ver el perfil de otras personas que van a asistir al evento.
- **Seguimiento digital post-encuentro (redes sociales o email)**

La web de Eventos y Networking líder en España

Únete a nuestra comunidad de profesionales, directivos y emprendedores, y haz networking en los mejores eventos profesionales de tu ciudad.



¡Recibe los eventos de tu ciudad!

Escribe tu email

Apuntarme

Síguenos en:



Únete a nuestra
comunidad



Descubre los mejores
eventos de tu ciudad



¿Deseas crear tu
propio evento?

- **Velocidades pensamiento y escucha (700 vs 130)**
- **Pérdida de retención de información en la memoria**
- **Tendencia al menor esfuerzo**
“Poner cara de escuchar”



Herramientas COMUNICACIÓN

- Correo electrónico
- Redes sociales
- Teléfono
- 'En persona'

CORREO ELECTRÓNICO



Revisa tu tono (negativo) y relee lo que has escrito

No mandes emails generales NUNCA

Conserva un lenguaje profesional

'emoticon'

Utiliza un email profesional



Utiliza la línea del 'Asunto' (Re:)

No utilices sólo este medio

Sé conciso (menos palabras, lo mismo)

Archivos adjuntos

Listados se leen mejor que las frases



Establece contacto previo y si es con referencias, mejor

Pregunta, investiga, acércate a la persona (*no, 'adjunto CV'*)

Llama primero por teléfono

MAYÚSCULAS!!

No respondas al email de forma inmediata



REDES SOCIALES



Antes de hablar: ideas claras, concreto. ¿Objetivo?

Conoce el estado de ánimo (*dar respuestas satisfactorias*)

Ten en cuenta mensaje conecta con necesidades

Haz preguntas abiertas



Mensajes cautivadores (reales y cercanos)

Ser bidireccional - interacción - no pasividad

Acompañar contenido con imágenes, chistes, regalos...DA

Tener en cuenta horarios de publicaciones



Evitar la saturación de mensajes

Viralidad (los amigos de mis amigos...) – PERO ¡ojo!

Complemento offline

Perfiles generales NO o INCOMPLETOS



Ten en cuenta el contexto y el lenguaje



Me gusta la paella.



Estoy comiendo una #paella.



Soy bueno comiendo paella.



Aquí tienes una colección de fotos cuquis sobre paella.



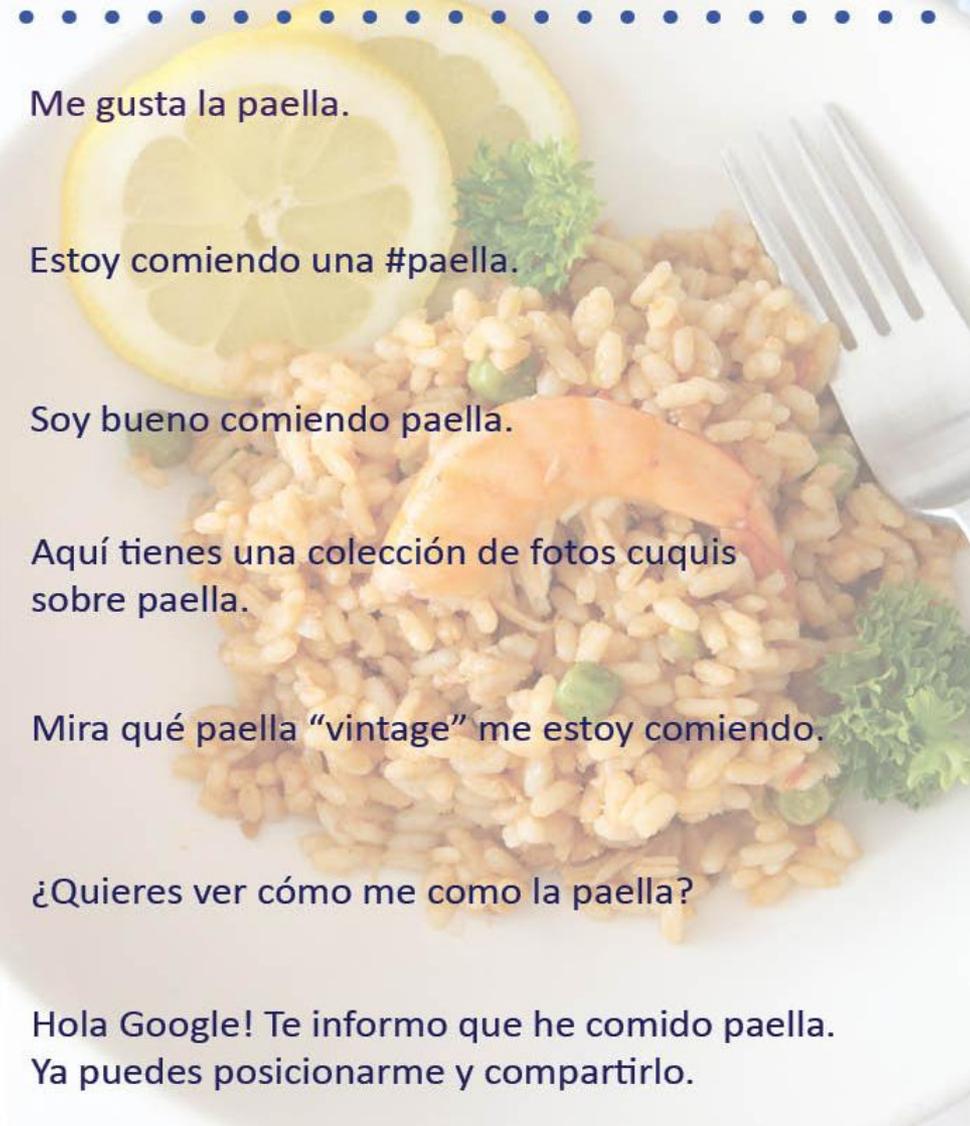
Mira qué paella "vintage" me estoy comiendo.



¿Quieres ver cómo me como la paella?



Hola Google! Te informo que he comido paella. Ya puedes posicionarme y compartirlo.



Según un estudio de una universidad inglesa, no importa el orden en el que las letras están escritas, la única cosa importante es que la primera y la última letra estén escritas en la posición correcta. El resto pueden estar totalmente mal y aun puedes leerlo sin problemas. Esto es porque no leemos cada letra por sí misma y la palabra es un todo. Personalmente me parece impresionante.

TELÉFONO



EN PERSONA

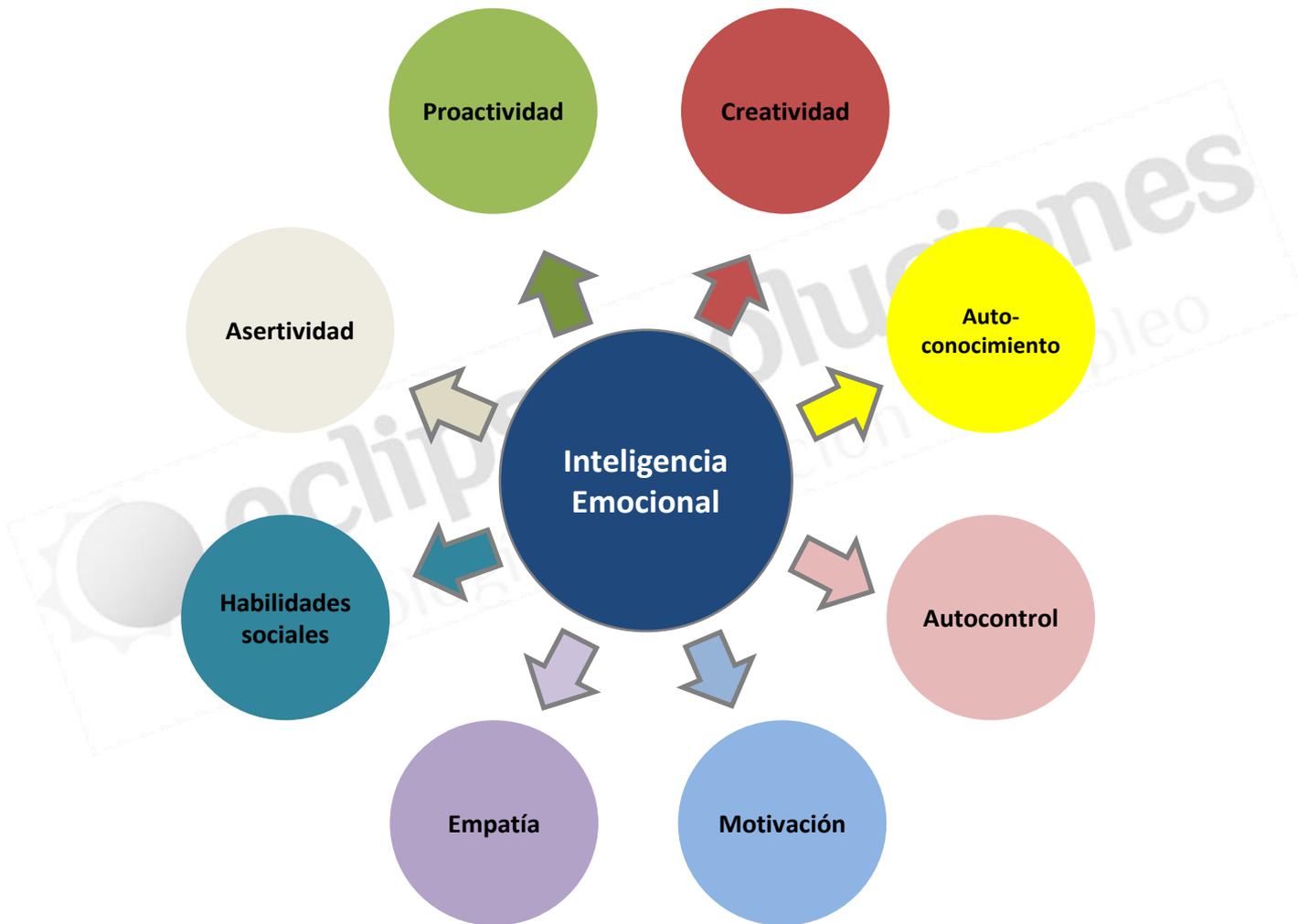


HABILIDADES QUE AYUDAN A COMUNICAR



- **Inteligencia emocional**
- **Modelo APOP**
- **Networking**

Inteligencia emocional



- Gestionar **emociones**
(serie: tristeza, alegría, miedo, enfado, asco y sorpresa)
- **Detectar emociones** de los demás
- **Empatía y necesidades ajenas**
- **Escuchar** activamente
- Ser **asertivo**
- Desplegar **optimismo**
- **Da y recibe pero sobre todo DA**
- No acapares la conversación

PRESÉNTATE

OFRECE

Sabes
Haces

APRECIA

ELOGIA
Específico
profesional

PIDE

No ayuda
Consejo

MODELO APOP

ELEVATOR PITCH 'Discurso del ascensor'



Sociedad inmediata, nunca sabes...

Presentar tu empresa, tu idea, tu candidatura

Directo, concreto, transmitir pasión, en unos minutos

Discurso estructurado y aprendido para captar atención

Ser breve

'No ser brasas'

Demuestra pasión

Responder preguntas obvias

- Quién eres, qué experiencia tengo / qué ideas
- Objetivo: no vender, captar atención, querer saber más
- Qué haces y qué salidas hay para quien te escucha

Si no hay oportunidad, GENÉRALA!

60 SEGUNDOS





C/ Benito Pérez Galdós, 4, Elche (Alicante)
Tlf. 96 566 06 19 – 635 810 956
www.eclipsesoluciones.es



Publicidad en Internet

8 y 15 de enero
19h a 21h



¡SÁBADOS!

Cómo conseguir lo que me propongo (*Coaching*)

11, 18 y 25 enero
10h a 12h