



**ENCUENTRO EMPRESARIAL ALICANTE 2009**  
**NOS ENREDAMOS PARA CREAR NUEVAS OPORTUNIDADES**  
ALICANTE, VIERNES 20 NOVIEMBRE 2009

# Consejos y recomendaciones para hacer bien networking

**“HAZ NETWORKING  
Y ENRÉDATE  
CON NOSOTROS”**

## ¿Qué es el networking?

El networking es la metodología que te ayudará a conseguir tus objetivos profesionales. Se centra en la ampliación sistemática de tus contactos y te enseña a gestionarlos de manera eficaz y a mantenerlos a lo largo del tiempo.

El networking es la herramienta más rápida, económica y eficaz que existe en el mercado para ofrecerte nuevas oportunidades comerciales, profesionales o personales.

## ¿Cómo hacer networking?

Te planteamos tres espacios temporales, ya que el Networking no se realiza sólo en el evento empresarial, tienes que prepararte antes, durante y posterior al mismo:

### ANTES DEL EVENTO

1. Planifica tus objetivos.
2. Practica tu presentación.
3. No olvides tus tarjetas de visita.
4. Prepárate para conocer gente y facilitarles la información precisa a cerca de ti.

### DURANTE EL EVENTO

1. Prepárate para romper el hielo
2. Intenta no hablar todo el tiempo con aquellos que conoces.
3. Intenta encontrar puntos en común con tu interlocutor.
4. No deseches ningún contacto, todos pueden ser útiles para tus objetivos.
5. Intercambia tus tarjetas de visita.
6. No alargues demasiado el contacto.
7. Actúa con naturalidad.
8. Intenta quedar para una nueva reunión futura.
9. No repartas tarjetas como un robot.
10. Rellena el **test de autoevaluación**.

### POSTERIOR AL EVENTO

1. Repasa todas tus tarjetas conseguidas.
2. Da de alta tus nuevos contactos.
3. Ponte en contacto con ellos pasados unos días el evento.
4. Intenta cerrar citas profesionales.
5. Practica networking en redes sociales de internet.
6. Prepárate para el siguiente evento de networking.

# DINÁMICA DEL ENCUENTRO DE NETWORKING

Cada taller está identificado con un color.

Busca, entre los asistentes, otros colores contrarios al tuyo o intenta hablar con alguien al que acabas de conocer en tú taller y enrédate haciendo networking.

Cuando termine el encuentro, rellena el test de autoevaluación y comprobarás si has sido un buen "networker".



## TEST DE AUTOEVALUACIÓN

P1. ¿Cuántas personas has conocido con pegatina de tu mismo color?

1 • 2 • 3 • 4 • 5+

P2. ¿Cuántas personas has conocido con pegatinas de distinto color al tuyo?

1 • 2 • 3 • 4 • 5+

P3. ¿Has traído al evento tarjetas de visita?

SI (1) NO (0)

P4. ¿Con cuántas personas que has conocido has intercambiado tarjetas?

ninguna(1) alguna(2) todas(3)

P5. ¿Cómo valorarías la utilidad de los contactos que has realizado? Siendo 1 muy poco y 5 mucho.

1 • 2 • 3 • 4 • 5

P6. ¿Cómo valorarías la calidad de estos contactos en cuanto a alejarte o acercarte a tus objetivos profesionales? Siendo 1 muy poco y 5 mucho.

1 • 2 • 3 • 4 • 5

## AUTOEVALUACIÓN

Contesta a las preguntas marcando valores absolutos para la s P1 y P2, contesta Sí o NO a la P3, si es Sí pasas a la P4, si en NO, pasas a la P5. Una vez contestadas, para saber tu nota tienes que hacer como en el siguiente ejemplo. Este sería un ejemplo de un cuestionario relleno por una persona:

P1: 4 - P2: 2 - P3: 1 - P4: 2 - P5: 4 - P6: 3

Suma total: 16

Resultado, si tu suma total está entre estos valores significa que:

**24-18 Buen networker.** Lo estas haciendo muy bien. Sigue así y lograrás tus objetivos.

**17-11 Empiezas a hacerlo bien,** se nota que has aprendido rápido. Se constante.

**10-6 Sigue trabajando,** aún te queda mucho por recorrer, estás en el camino adecuado.

**-6 Practica,** necesitas ir a más encuentros de networking, pronto mejorarás tu técnica.



**Emprenem  
Junts.**



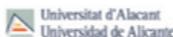
**IMPIVA**



**jovempa**



**Cámara**  
Alicante



**creama+**

