



Una vez instalado el *business networking* llega el momento de dar un paso más. Así que la empresa de consultoría de gestión de empresas independiente Forbes Mackenzie ha organizado el primer evento de *speednetworking*, en el que el objetivo es conseguir contactos profesionales en reuniones individuales rápidas, al estilo de las *speed dating* que hacen furor en EEUU para encontrar pareja, pero en el ámbito de los negocios.

El valor añadido es que se ofrece la posibilidad de establecer contactos previamente seleccionados con profesio-

El 'speed dating' llega al mundo de los negocios

■ Un evento para hacer contactos profesionales a la velocidad de la luz.

sionales con intereses afines, de modo que resulte beneficioso para ambas partes o futuros negocios. Durante las

tres horas que dura el evento, que se celebrará el próximo 21 de abril en Madrid, cada participante podrá con-

versar con más de 20 personas preseleccionadas según los criterios.

Las mayores empresas

Y es que las redes profesionales en internet se han convertido en un punto efectivo para encontrar empleo, a otros profesionales con problemas similares o incluso oportunidades de negocio.

Pero, para eso, hay que construir una red efectiva y trabajar en ella, como señala el libro *El éxito en seis cafés*, de Pino Bethencourt.

Y es que las mayores empresas españolas, desde los puestos directivos hasta los

becarios, tienen presencia activa en las redes profesionales.

Según el último *Ranking 5.000 2008* publicado por Iberinform, en el que se incluyen las 5.000 mayores empresas españolas, con una cifra de ingresos superior a los 28 millones de euros, las diez primeras de la lista tienen algo en común: prácticamente todos sus empleados han creado un perfil en las redes profesionales más importantes, como LinkedIn, Xing o Viadeo.

Aunque en un principio estaban conformadas por perfiles relacionados con las

nuevas tecnologías, hoy hay espacio para casi cualquier profesional que desee aumentar sus contactos, incrementar la productividad de su negocio y abaratar costes de comunicación y marketing relacional.

Y para evitar que se cree una brecha digital entre empresas, han surgido compañías como Networking Activo, que ofrece formación a las compañías para aprovechar todas las posibilidades de las redes sociales y de las herramientas 2.0. Porque no basta con estar, hay que mantener un constante crecimiento y tener buena visibilidad.