



Tener objetivos claros – saber lo que quieres

Puede que parezca obvio, y sin embargo muchas veces no se toma en cuenta.

El networking no es un objetivo en sí mismo. Para poder aprovecharlo, necesitas tener muy claro para qué lo quieres.

Necesitas tener un objetivo.

Desde luego esto no significa que únicamente vayas a hacer networking para recibir algo de otras personas en vez de compartir y dar. Ni tampoco significa que sólo vayas a hacer algo por otros cuando consideres que va a haber un “rendimiento” inmediato o premeditado.

Lo que significa es que tienes que tener claro por qué quieres hacer networking con otras personas. ¿Qué es lo que quieres a largo (o medio) plazo?

Si todavía no sabes cuáles son tus objetivos, tómate unos minutos para definirlo.

Define tus objetivos para el networking con los siguientes pasos:

1. Ten presente tu objetivo

Pregúntate cuáles son los cambios que quieres ver quizá en un plazo de 6 meses como resultado de tu actividad de networking. Tómate un respiro y deja que tu mente fluya libremente

Una vez que empieces a entender lo que quieres cambiar, puedes comenzar a ver cómo quieres que se muestren estos cambios como resultado de tu networking. Ahora estás preparado para trabajar en tus objetivos.

2. Escribe tus objetivos

Describe claramente cuáles son y qué incluyen. Redáctalos de manera positiva, es decir que en vez de describir lo que quieres evitar, destagues lo que quieres lograr. Para no agobiarte, escoge sólo unos 4 objetivos concretos.

3. Hazlos tangibles

¿Cómo vas a medir si has alcanzado tus objetivos y hasta qué punto lo has logrado? Por ejemplo, si quieres encontrar un nuevo proveedor de SEO indica cuánto quieres que aumente el tráfico dirigido a tu página, su ranking o el ratio de hits. Deberías tener por lo menos un indicador medible para cada objetivo.

4. Recuerda tus objetivos y sus medidas

Una vez que los has apuntado, míralos frecuentemente (por lo menos una vez al día) hasta que te los sepas de memoria.

5. Evalúalos

Los objetivos cambian con el tiempo. Revisa tus objetivos de networking regularmente. Si ya no fueran aplicables porque has logrado tu objetivo o bien porque el entorno de negocio ha cambiado, crea otros que encajen.