



## Cómo sacar más partido del “speed-networking”

Speed-networking realmente da otra dimension al networking. Ahora somos capaces de conocer y contactar con un gran número de personas en muy poco tiempo.

Sin embargo no es la cantidad sino la calidad de los encuentros lo que realmente cuenta. Lo que importa no es “cuanta gente has conocido” sino “cuantos contactos reales has hecho”. Speed-networking ayuda a iniciar un contacto cualificado pero tu tienes que desarrollarlo.

### 10 consejos para un networking exitoso

- 1. Se positivo**  
Rebosa energía y una actitud positiva. Será más divertido estar contigo y vas a atraer a más personas. Ser negativo puede provocar el rechazo de otros y te pondría de mal humor. Así que pon tu mejor sonrisa, ponte derecho y transmite a todos que conocerte a ti será muy valioso para ellos.
- 2. Se tu mismo**  
Demuestra lo que representas. (mira además “Branding personal: El inventario de tu marca propia”) No vas a intentar impresionar a alguien con lo que no eres, debes ser tu mismo.
- 3. Ten claro tus propios intereses**  
Planifica y diseña tu agenda tal como lo harías para una reunión. Te va ayudar a enfocar (sin ser demasiado rígido) la conversación. (mira además “Tener objetivos claros – saber lo que quieres”)
- 4. Ten confianza**  
¿Así que piensas que no eres un buen “networker”? Aunque pienses que tienes razón para creer esto, date una oportunidad. Si quieres convencer a alguien tienes que convencerte a ti mismo primero. Eres un buen “networker”. Si fuera necesario crea tus propios mantras. Ten fé en ti.
- 5. Se convincente**  
Tu introducción es la clave para dar a otras personas la impresión correcta. (mira además “El discurso del ascensor – Díselo y rápido”) Planifícalo bien y ensaya hasta que fluya de manera natural y sea atractivo.
- 6. Se atento**  
Si realmente quieres entender a alguien debes escuchar en vez de hablar. Hazle preguntas para entender lo que buscan en vez de darle información detallada sobre algo que quizás ni siquiera necesita.
- 7. Se consciente del tiempo**  
Es verdad que solo tienes unos pocos minutos para conocer y conectar con alguien. Sin embargo no hace falta apurarse como si estuviera la casa ardiendo. Si tienes claro lo que quieres y que puedes ofrecer y tienes una introducción interesante, tendrás todo el tiempo que necesitas para conectar con la persona con la que estas hablando. No obstante se consciente de su tiempo. Si el tiempo de interacción es limitado asegura que la otra persona tendrá su parte correspondiente.
- 8. Estar preparado para dar**  
Evidentemente tienes tus propios intereses cuando haces networking. Pero es un proceso de doble sentido. Si quieres recibir algo tienes que estar preparado para dar algo primero. Ofrecer algo de valor como por ejemplo una introducción relevante o tu ayuda en un área específica. Eso te abrirá puertas.
- 9. Dí lo que quieres**  
Dí claramente lo que buscas. (mira además “El discurso del ascensor – Díselo y rápido”) Este no es el momento para ser tímido. Una vez que has indicado tu disposición para dar apoyo puedes solicitar la ayuda que necesitas.
- 10. Se agradecido**  
Da las gracias a la otra persona por su tiempo, sugerencias, la conversación etc. No es ser solamente

cortés sino que además te va recordar que la contribución de la otra persona aporta valor por lo que se lo debes agradecer.