Eventos de networking

¿Qué es la creación de redes?

En esta sesión, aprenderemos de qué se trata la creación de redes, cómo podemos encontrar oportunidades de creación de redes y qué hacer y qué no hacer para mantenerlo en el camino correcto.

La creación de redes se trata de hacer lo que tu madre te dijo que nunca hicieras. . . hablar con extraños.

Es como hacer de anfitrión en la fiesta de otra persona. A un nivel real, se trata de aprender sobre otras personas y encontrar los vínculos que tienes con ellas.

La creación de redes es una actividad comercial socioeconómica mediante la cual los empresarios y los emprendedores se reúnen para formar relaciones comerciales y reconocer, crear o actuar sobre oportunidades comerciales, compartir información y buscar socios potenciales para empresas. A lo largo de su vida, hará contactos de redes que se convertirán en relaciones que incluyen amigos, colegas y prospectos profesionales. Para hacer networking tienes que salir y conocer gente.

Diferentes tipos de eventos de networking.

Hacer conexiones con otros profesionales es una parte importante del crecimiento de su empresa social. Conocer gente en su campo o industria podría ayudarlo a obtener referencias u otras oportunidades. El primer paso para conocer a otros profesionales es asistir a eventos de networking.

Los eventos de networking son una oportunidad para que grupos de profesionales se reúnan y hagan conexiones. Cada evento al que asista puede verse diferente. Algunos son más informales y dan tiempo a las personas para conversar entre sí. Otros están más estructurados y podrían presentar una conferencia o presentación. El propósito de estos eventos es que las personas de una industria hagan crecer su red.

Aquí hay 10 tipos de eventos de networking que pueden ayudarte

1. reuniones de hora feliz
2. Seminarios específicos de la industria
3. Grupos virtuales
4. Ferias de empleo
5. Conferencias/ferias comerciales
6. Reuniones de desayuno o almuerzo
7. grupos de servicio comunitario
8. Redes de velocidad
9. Talleres de trabajo
10. Mesas redondas

1. Reuniones de hora feliz

Las reuniones de happy hour son un tipo informal de evento de networking. Por lo general, los organizadores del evento alquilan una parte de un bar o restaurante para tu grupo. Durante el happy hour, todos son bienvenidos a tomar unas copas y aperitivos mientras conversan con otros profesionales. Dado que este es un ambiente relajado, es una forma de bajo riesgo de conocer a otros profesionales a nivel personal.

2. Seminarios específicos de la industria

Durante un seminario específico de la industria, puede aprender sobre diferentes temas que son relevantes para su campo o industria. Muchos organizadores de eventos planean tiempo antes del seminario donde puede conversar con otros profesionales. En general, habrá refrigerios y refrigerios para disfrutar. Durante la parte del seminario, un experto de la industria enseña al grupo sobre un tema. Por ejemplo, si asiste a un seminario específico de marketing, puede aprender sobre temas como estrategias de redes sociales, técnicas de redacción o marketing por correo electrónico.

3. Grupos virtuales

Hay muchos sectores o grupos virtuales específicos de trabajo a los que puede unirse para establecer contactos. Muchos de ellos están en sitios web de redes sociales o foros en línea. El grupo puede usar boletines por correo electrónico o mensajes de WhatsApp para informar a los miembros sobre diferentes eventos de redes virtuales. Un tipo común de reunión virtual es cuando un experto da una presentación en línea a través de una videoconferencia. Un organizador de eventos también puede realizar una sesión de preguntas y respuestas en vivo donde puede enviar mensajes o chatear por video con otros profesionales sobre preguntas específicas que tenga.

4. Ferias de empleo

Las ferias de empleo son excelentes eventos de creación de redes para las personas que comienzan sus carreras. Muchos colegios y universidades realizan ferias de carreras durante el año escolar para que los estudiantes asistan. Durante este evento, puede reunirse con representantes de varias empresas que pueden complementar su propio negocio. Es una oportunidad para que se presente y haga algunas preguntas sobre su empresa. Muchos empleadores con puestos vacantes tienen puestos en las ferias de empleo, lo cual es una gran oportunidad para darles a los representantes tu currículum para que estén familiarizados con tu nombre cuando postules a un puesto.

5. Conferencias/ferias comerciales

Muchas industrias combinan conferencias y ferias comerciales. Esencialmente, una feria comercial es cuando las empresas dentro de una industria en particular pueden presentar sus productos y servicios. Las ferias comerciales suelen tener lugar en un gran centro de exposiciones, donde las empresas instalan puestos patrocinados por la empresa. Las personas interesadas en estos productos o servicios pueden hablar con representantes en cada stand o exhibición, lo cual es una forma útil para que las empresas y sus clientes se reúnan cara a cara. Algunas industrias agregan una parte de la conferencia a la feria comercial. Durante esta parte, los invitados pueden asistir a varios seminarios y discursos principales relacionados con la industria. Muchas de estas presentaciones cuentan para las horas de educación continua. Este tipo de evento también brinda a los profesionales la oportunidad de reunirse en un solo lugar y conectarse entre sí.

6. Reuniones de desayuno o almuerzo

En una reunión de desayuno o almuerzo, un organizador de eventos prepara una comida para que todos los asistentes disfruten mientras se conocen. El propósito de estas reuniones puede variar. Si es parte de un grupo, puede reunirse para planificar proyectos o discutir temas importantes. Otras veces, el organizador puede invitar a alguien a hablar

en el evento. Durante las reuniones de desayuno o almuerzo, puede conversar y conectarse con otros profesionales.

7. Grupos de servicio comunitario

Los grupos de servicio comunitario son donde los voluntarios y los donantes pueden interactuar entre sí. Si trabaja para una organización sin fines de lucro, puede asistir a un evento como este para conocer a las personas que apoyan su causa. Asimismo, ofrecerse como voluntario para este tipo de eventos es una excelente manera de conocer miembros de la comunidad y aumentar su red de contactos. También es una gran manera de retribuir a una buena causa.

8. Redes de velocidad

Speed networking es una forma para que los profesionales se conecten rápidamente con otros profesionales. Al igual que las citas rápidas, te encuentras uno a uno con otro profesional durante un período de tiempo determinado. Durante esta reunión, puede presentarse, hacer algunas preguntas y compartir información de contacto. Los organizadores de eventos pueden incluso proporcionarle indicaciones sobre qué hablar. Una vez que se completa el tiempo, pasas a otra persona. Muchas universidades también ofrecen eventos de redes rápidas donde los estudiantes pueden reunirse brevemente uno a uno con profesionales de la industria para obtener consejos sobre carreras y compartir sus currículos.

9. Talleres

Los talleres son una oportunidad para desarrollar sus habilidades mientras crece su red. La mayoría de los talleres se enfocan en un tema o habilidad en particular. Durante un taller, puede ver una presentación o realizar un aprendizaje más interactivo. Por ejemplo, si fuera a asistir a un taller de trabajo en equipo, puede participar en diferentes actividades de trabajo en equipo. Del mismo modo, un taller de codificación podría ser una oportunidad para trabajar en su codificación mientras recibe ayuda práctica de otro profesional.

10. Mesas redondas

Las discusiones de mesa redonda son cuando un pequeño grupo de personas se reúne para discutir o debatir un tema en particular. Es una excelente manera de compartir sus opiniones y pensamientos mientras aprende otras perspectivas. El objetivo de las mesas redondas es facilitar conversaciones respetuosas. Mientras hablas, todos se concentran en lo que dices. Cuando es el turno de la siguiente persona, diriges tu atención hacia ella. A menudo hay una poción para preguntas de seguimiento y comentarios finales.

Preparándonos para ser parte de esto

Cuando asista a una red u otro evento profesional, conocerá a mucha gente en muy poco tiempo y querrá recordar alguna información sobre ellos. Use algo con bolsillos para tener un lugar para guardar tarjetas de presentación. Venga preparado para tomar notas en un pequeño cuaderno o Blackberry. Considere crear y traer sus propias tarjetas de presentación.

La mayoría de los eventos de networking involucran comida, bebida y muchos apretones de manos. Considere equilibrar una libreta debajo de su plato o mantener su Blackberry en un bolsillo. No lleves una bebida y un plato al mismo tiempo. Necesitará tener al menos una mano libre en todo momento para estrechar la mano de las personas que conozca.

Tu vestimenta debe ser profesional, nítida y modesta.

Cómo hacer networking como un profesional

Saber cómo hacer networking puede ayudarte a crear muchas oportunidades para tu empresa. Puede obtener nuevos clientes, clientes, proveedores o fortalecer sus habilidades asistiendo a eventos con personas de su industria o campo. Hay una variedad de formas de establecer contactos en persona y en línea. La creación de redes comerciales es el proceso de conocer a otros para intercambiar información, hacer nuevos contactos profesionales y crear relaciones útiles. Puede conectarse con alguien que trabaje en el mismo campo o empresa que le interesa, o que pueda proporcionarle una referencia o un cliente en el futuro. Saber cómo establecer contactos profesionalmente hará que sea más fácil y rápido establecer conexiones valiosas.

Cómo hacer networking con éxito

Aprender los conceptos básicos de redes hace que sea más fácil crear conexiones útiles con otros. Ya sea que asista a eventos de networking empresarial en persona o en línea, seguir estos consejos de networking puede aumentar su confianza:

1. Habla con gente nueva en los eventos de networking.
2. Asiste a nuevos eventos.
3. Crea relaciones auténticas.
4. Lleva una tarjeta de presentación memorable.
5. Tener confianza.
6. Mantente conectado.
7. Ayuda a otros en tu red.
8. Revisa las conexiones anteriores.

9. Encuentra nuevas conexiones en línea.
10. Forme su propio grupo de networking.

1. Habla con gente nueva en eventos de networking

Aproveche al máximo un evento de networking conociendo a tantas personas nuevas como pueda. Hacer nuevos contactos puede ampliar su red y aumentar sus posibilidades de recibir una nueva oportunidad.

Cuando asista a un evento nuevo, intente saludar a cinco personas nuevas por hora, de modo que pueda pasar unos 10 minutos hablando con cada persona. Durante ese tiempo, pueden conversar sobre temas básicos, como sus profesiones o pasatiempos, para ver si pueden crear una conexión común.

2. Asiste a nuevos eventos

Es posible que tienda a asistir al mismo tipo de eventos de networking en los que ya conoce a muchos de los asistentes. Sin embargo, puede ser beneficioso asistir a otros eventos, donde podrá conocer gente nueva y diversificar sus intereses. Hay muchas fuentes en línea para encontrar nuevos eventos de networking. Su comunidad local puede tener una página de redes sociales que anuncie diferentes funciones cerca de usted. Si asistió a la universidad, es posible que haya un sitio web de ex alumnos de la universidad que enumere posibles eventos de networking.

3. Crea relaciones auténticas

La creación de redes a menudo implica hablar con diferentes personas en un evento. Crear varias conexiones de calidad puede ser más beneficioso que entablar varias conversaciones rápidas, ya que es más probable que crees una impresión duradera durante una discusión más larga y significativa. Si está en un evento de networking y siente que puede formar una conexión valiosa con alguien, trate de encontrar objetivos e intereses compartidos que puedan extender la conversación.

4. Lleva una tarjeta de presentación memorable

La mayoría de las personas que asisten a un evento de networking traerán tarjetas de presentación para intercambiar. Muchas tarjetas de visita tienen el mismo tamaño y siguen el mismo esquema de color y formato. Para destacar, podría considerar crear tarjetas de presentación únicas que se relacionen con su negocio. Por ejemplo, si es fotógrafo, puede diseñar sus tarjetas de presentación para que parezcan una cámara o incluir muestras de su trabajo en el reverso. Una tarjeta de presentación creativa puede hacer que las personas estén más dispuestas a conectarse nuevamente con usted después del evento.

5. Ten confianza

Estar seguro de sí mismo durante un evento de networking puede ayudarlo a navegar con éxito la ocasión y crear conexiones más útiles. Cuando se prepare para un evento de networking, ensaye las respuestas a las preguntas comunes que puede encontrar cuando habla con personas nuevas, como "Hábleme de usted" o "¿Cuánto tiempo ha estado en este negocio?" Tener una respuesta lista asegurará que su entrega sea fluida.

Durante el evento, inicie conversaciones con los demás, ofrezca un firme apretón de manos si corresponde, párese derecho y mantenga el contacto visual durante toda la conversación. Estas formas de comunicación no verbal muestran su confianza y pueden facilitar el mantenimiento de una conversación.

6. Mantente conectado

Una vez que tenga una nueva relación, es importante continuar construyendo y fortaleciendo los cimientos. Puede llamar, enviar un mensaje de texto o enviar un correo electrónico a un nuevo contacto unos días después del evento de networking para expresar su placer de conocerlo. Haga una oferta para reunirse con ellos en un momento específico para continuar su conversación sobre un interés compartido. Intente volver a conectarse con ellos cada pocos meses enviándoles un artículo interesante o noticias relacionadas con la industria.

7. Ayuda a otros en tu red

Parte de la creación de redes es ofrecer ayuda a tus conexiones, lo que puede demostrar que eres generoso y confiable. Es más probable que los contactos correspondan a su generosidad al recomendarlo para una oportunidad que coincida con sus calificaciones. Cuando se comunique con las personas de su red, escúchelas activamente para determinar si necesitan ayuda para encontrar un nuevo trabajo o expandir su base de clientes. Es posible que pueda ayudarlos actuando como referencia o brindándoles la información de contacto de un gerente de contratación o un cliente potencial.

8. Revisa las conexiones anteriores

Cuando se conecte, creará diferentes niveles de relaciones basadas en intereses y objetivos comunes. En algunos casos, es posible que te comuniques con poca frecuencia con personas con las que no compartes una conexión sólida. Mantener sus conexiones es una parte importante de la creación de redes, ya que es posible que puedan brindarse información valiosa de la industria, como ofertas de trabajo o referencias de clientes. Para mantener una línea de comunicación abierta, comuníquese con aquellos en su red con los que no haya hablado en algunos meses. Puede solicitar actualizaciones sobre su carrera o si les gustaría reunirse en persona para volver a conectarse.

9. Encuentra nuevas conexiones en línea

Si bien muchas personas se relacionan profesionalmente en persona, también puede encontrar nuevas conexiones en línea. Conectarse con personas en línea puede ayudarlo a crear una red más grande y expansiva. Si tiene un perfil profesional en una plataforma de redes sociales, podría establecer el objetivo de agregar cinco personas nuevas cada semana. Puede agregar personas como colegas o personas que conoció durante eventos de networking en persona. También puede ser útil tratar de conectarse con expertos en su campo. Si el experto publica contenido regularmente, puede obtener información valiosa que puede aplicar a su trabajo. Si desea establecer una conexión más personal, intente enviarles un mensaje privado con una pregunta relacionada con su industria o un comentario sobre cómo admira su trabajo.

10. Forma tu propio grupo de networking

Cuando establezca conexiones en un evento, intente invitar a un grupo pequeño a reunirse nuevamente en una fecha posterior. Considere planificar actividades interactivas que puedan ayudar a las personas a sentirse más cómodas creando una conversación. Formar su propio grupo de redes puede ayudarlo a desarrollar relaciones más cercanas con las personas y crear oportunidades potenciales.

Lo que se debe y no se debe hacer en las redes

Hacer....

- Agradezca a sus socios de red y manténgase en contacto con ellos
- Desarrollar relaciones duraderas, no solo contactos
- Busque siempre formas de ayudar a las personas de su red
- Recuerde hacer dos preguntas importantes, "¿Cuál es su historia?" y "¿Qué consejo me darías si considero entrar en este campo?"

No....

- Presumir o exagerar la verdad en sus conversaciones
- Pasar demasiado tiempo en conversaciones desenfocadas; aprecia el tiempo de tu pareja
- Chismear o compartir inapropiadamente con los socios de la red; mantenerse profesional y relevante
- Permita que su relación de red se vuelva unilateral
- Hacer preguntas personales o preguntas sobre dinero/salario
- Incluso piense en pedir un trabajo; mantener el enfoque en la recopilación de información y asesoramiento
- Olvídese de agradecer a sus socios de red y manténgase en contacto con ellos

Ejercicios para introvertidos para superar su miedo al networking

Ser capaz de establecer contactos es una de las habilidades más importantes que puede tener en el mundo empresarial actual. Por supuesto, no todos tienen la personalidad extrovertida que hace que las redes sean una segunda naturaleza. Los introvertidos en particular pueden tener dificultades cuando se enfrentan a una multitud de personas desconocidas, ya que tienden a ser reservados y desprecian las conversaciones triviales. Sin embargo, hay muchas maneras en que los introvertidos pueden usar su personalidad para su beneficio, lo que puede no parecer obvio al principio, pero finalmente conducirá a sesiones de networking exitosas.

1. Practica y ensaya

Los más introvertidos entre nosotros tenemos queprácticaincluso las interacciones más simples. Sé que incluso cuando hago una llamada telefónica a una pizzería, tengo que

repetir mi pedido en voz alta varias veces antes de marcar el número. Antes de una sesión de networking, es importante que los introvertidos sepan exactamente cómo se van a presentar y qué van a decir. Por supuesto, no querrá sonar robótico, pero tampoco querrá que lo atrapen haciendo pausas incómodas y usando demasiados "um" y "ah es."

2. Haz tu investigación

Junto conpracticandolo que vas a decir, los introvertidos también deberían investigar a las personas con las que se reunirán. No quiero decir que debas acosarlos en Facebook ni nada, pero tener puntos de conversación específicos para cada individuo que conozcas sin duda te pondrá en una ventaja. En lugar de ir a ciegas a una sesión de networking, sepa qué puesto ocupa la gente, qué premios han ganado o cualquier otra cosa que pueda averiguar sobre ellos a través de la página web de la empresa. Una vez más, evitará pausas incómodas y puntos muertos en la conversación, e impresionará a la empresa con lo mucho que ya sabe sobre ellos.

3. Mantén conversaciones cortas y simples

Tampoco querrás dejar que las conversaciones se alarguen demasiado. Preséntese, discuta los puntos de conversación importantes que ha planeado con anticipación y continúe con otra presentación. No dejes que la conversación se vuelva obsoleta, ya que no querrás entrar en pánico cuando te quedes sin temas de conversación. Nuevamente, no seas robótico, pero no dejes que sea obvio que planeaste minuciosamente cada palabra que sale de tu boca. no quieres aparecerfalso, o.

4. Concéntrate en tus fortalezas

Como introvertido, lo más probable es que tengas un montón de fortalezas de las que nunca te regocijas. Ahora no es el momento de ocultar sus habilidades y destrezas. Haga todo lo posible para mencionar los logros pasados y las metas futuras, mostrando a todos que tiene la ambición y el impulso que lo convertirían en un activo para la empresa.

5. Traiga a un colega

También podría ayudar si traes a un amigo del trabajo. Tal vez conozcan a algunas de las personas que estarán allí, brindándoles una "entrada" con ellos. Tal vez conozcas a alguien a quienno sé, y se verá bien para ti si puedesconectar con otrostambién. Por lo menos, no está de más tener a alguien con quien hablar durante los momentos muertos; de esa manera, no parecerá que está completamente solo e inaccesible.

6. Atrae a otros hacia ti

Como acabo de mencionar, quieres ser accesible. No te quedes en la esquina esperando a que otros se acerquen a ti y definitivamente haz todo lo posible para no parecer aburrido o nervioso. Tu lenguaje corporal dice mucho sobre quién eres como persona. Haz contacto visual con todas las personas con las que te encuentres y asegúrate de sonreír y asentir con la cabeza durante la sesión de networking. Como introvertido, definitivamente es difícil invitar a la gente a tu mundo, pero es absolutamente necesario cuando intentas avanzar en tu carrera.

7. Escucha atentamente

Escuchar es el punto fuerte de un introvertido, así que aprovéchalo. Haga un balance de todo lo que se le ha dicho a lo largo de la sesión y tome nota de quién dijo qué. Fíjese en las pequeñas cosas, como si una persona habla de su interés en cierto equipo deportivo o género musical. Demostrar que prestas atención a los detalles será de gran ayuda.

8. Formar relaciones cercanas

Ya que ha escuchado atentamente todo lo que todos han dicho, puede hacer un seguimiento más adelante con aquellos con los que siente que tiene vínculos comunes. Nuevamente, esta es otra fortaleza del introvertido común. Aunque es difícil exponerse, es mucho más fácil hacer conexiones cercanas con aquellos que comparten sus intereses y puntos de vista. Busque a estas personas en los días posteriores a una sesión de networking y asegúrese de que sepan cuánto aprecia su compañía.

Información Adicional

Redes de mujeres empresarias europeas

Nombre	URL del sitio web	
WEGATE	https://www.wegate.eu/	WEgate es una plataforma en línea que tiene como objetivo ayudar a las mujeres emprendedoras a iniciar y desarrollar su negocio con la ayuda de nuestra atractiva comunidad y el intercambio de conocimientos. Queremos permitirles encontrar las mejores oportunidades para establecer contactos, mentores experimentados y un espacio para crecer.
AFAEMME	http://www.afaemme.org/	AFAEMME es la FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE EMPRESARIAS DEL MEDITERRÁNEO, creada en 2002 en Barcelona (España). AFAEMME está formada actualmente por 63 organizaciones de mujeres empresarias de 23 países mediterráneos. AFAEMME es coordinadora de empresas euromediterráneas, proyectos de igualdad de género e investigación pionera, también sirve como plataforma de networking para mujeres empresarias y emprendedoras de la región euromediterránea y Lobby para fortalecer la igualdad de género y facilitar el acceso de las mujeres a la decisión. -hacer posiciones en la economia.
WEP	http://www.mujerentrepreneurshipplatform.org/	La Plataforma de Mujeres Emprendedoras es la red europea de asociaciones que representa, promueve, apoya y defiende a las mujeres empresarias de toda Europa. WEP es, desde 2015, una organización internacional registrada sin fines de lucro con sede en Bruselas, Bélgica.
RED DE MUJERES DE	https://www.eurochambres.eu/	Una red paneuropea de cámaras de mujeres enérgica y sustancial: un lugar para crear nuevas conexiones y obtener el apoyo y la

EUROCÁMARAS (EWN)		inspiración para nuestro viaje empresarial. Los miembros de la Red de Mujeres de EUROCHAMBERS se reúnen para compartir conocimientos, mejores prácticas, contactos y beneficiarse de asociaciones estratégicas.

Prácticas/referencias/fuentes

https://www.indeed.com/career-advice/career-development/types-of-networking-events