3.4	Eventos de networking
Que vamos a hacer hoy	Tlínea de tiempo y actividades principales • Presentación de la parte teórica • Breve discusión y comentarios sobre el tema. • Actividad 1:Superar el miedo al networking • Romper • Actividad 2:Bingo de redes • Discusión de mesa redonda • Sesión de preguntas y recapitulación • SCuestionario de evaluación de elf
Descripción general	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. Identificaremos los diferentes tipos de eventos de networking a los que podemos asistir, qué debemos preparar antes de estos eventos de networking y cómo actuar una vez que asistamos. Esta es una sesión muy práctica de lo que se debe y no se debe hacer para aprovechar al máximo su experiencia en redes. 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. Porque sabemos que no todo el mundo nace extrovertido y gran comunicador, hemos creado algunos ejercicios que te ayudarán a superar tu miedo a entablar conversaciones con completos desconocidos. El juego de roles y la presentación de su idea de negocio al resto de los participantes es un buen comienzo para combatir su timidez y ansiedad al hablar con extraños. Crearemos un escenario ficticio de un evento de networking donde los participantes tendrán la oportunidad de practicar lo aprendido durante la sesión teórica.

NÚMERO DE PROYECTO: 2020-EL01-KA204-078802

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

*T*El apoyo de la Comisión Europea para la producción de esta publicación no constituye una aprobación del contenido que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en el mismo.

Puntos claves de aprendizaje	En este módulo aprenderás: • ¿De qué se trata la creación de redes? • Los diferentes tipos de eventos de networking • Cómo hacer networking como un profesional • Las trampas que uno debe evitar al hacer networking • Lo que se debe y no se debe hacer en las redes • Ejercicios sobre cómo superar el miedo al networking • Las diferentes redes europeas de mujeres emprendedoras • Cómo convertirse en un networker seguro de sí mismo
¿Qué vas a preparar durante esta sesión?	• Establecer alianzas con pares, stakeholders y proveedores • Crear su propia red de apoyo y establecerse como un 'nuevo jugador' • Confíe en sus habilidades para establecer contactos • Cultivar una actitud de "puedo hacerlo"
Lista de tareas DESPUÉS de esta sesión	Después de esta sesión, debe hacer un balance de todo lo que ha aprendido e implementarlo en escenarios de la vida real. Cree un plan de networking respondiendo lo siguiente: 1. Mi Meta – Propósito 2. ¿Qué relaciones tengo/necesito? 3. ¿Cómo accedo mejor a ellos? 4. ¿Qué valor puedo aportar? Tráelo. 5. Establece cuánto tiempo a la semana dedicar y prográmalo. 6. Supervisar los resultados durante un período de tiempo suficiente

NÚMERO DE PROYECTO: 2020-EL01-KA204-078802

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

TEl apoyo de la Comisión Europea para la producción de esta publicación no constituye una aprobación del contenido que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en el mismo.