¿Cómo crear una red de contactos profesionales?

Camila Peña
16/09/2019

Categorías:
Alumnos, Futuros alumnos, Graduados, UTPL

Cuando asistes a un congreso, seminario o conferencia hay espacios como el *coffee break* en los que puedes relacionarte con personas a las que te unen intereses profesionales comunes. A esta práctica se la denomina ***networking*** y es muy utilizada en el campo empresarial para generar redes de contactos que ayudan a generar oportunidades de negocio, académicas o laborales.

Es muy importante saber cómo aprovechar los momentos para realizar *networking* y contar con una serie de elementos personales para impactar en las personas con las que te relaciones. En este *post* te contamos lo que debes hacer:

1. Revisa la información de tus redes sociales

El perfil de tus redes sociales: Facebook, Instagram, Twitter, Whatsapp, etc. debe mostrarte como un profesional. Para ello, incluye en tus presentaciones personales, estados temporales o fotografías palabras clave que denoten tu especialidad profesional. También escribe conceptos o únete a tendencias que ayuden a posicionarte como experto en tu área.

Para crear interacción participa en las conversaciones que se generen gracias a los *hashtags* relacionados con tu área. Comparte únicamente contenido relevante para aportar valor a tu perfil profesional y no información superficial, como memes o noticias falsas.

2. Elabora un discurso que te describa

En el mundo profesional actual se denomina *elevator pitch* a la técnica de elaborar un discurso que describa tus objetivos profesionales de forma breve (de 45 segundos a un minuto). Esto puede servir como presentación para mesas temáticas en las que participes en eventos académicos o como una carta de presentación que acompañe tu currículum.

En un *elevator pitch* debes resumir tu presentación personal: si eres funcionario público privado, emprendedor o inversionista; exponer tus intereses profesionales; transmitir tu esencia y responder a preguntas básicas como ¿quién soy? ¿qué hago? ¿por qué eso es importante?

3. Lleva contigo tarjetas de presentación

Cuando asistas a los eventos no olvides llevar tarjetas de presentación que describan tu actividad profesional y contengan datos de contacto (número telefónico, página web, blog y redes sociales). Para que genere un buen impacto, elabora una tarjeta de presentación con un diseño y calidad que transmitan tu esencia.

4. Selecciona el evento al que asistirás

Una vez que tengas listos estos parámetros, selecciona el congreso, seminario, conferencia o jornada académica, científica o profesional a la que asistirás. Recuerda optar por eventos que aporten a tu formación profesional y que se ajusten a tus intereses ya que allí encontrarás a las personas propicias para realizar *networking*.

Así, por ejemplo, si tienes interés en la Comunicación Estratégica e Innovación y deseas aprender de las experiencias de profesionales sobre la aplicación de estrategias en una empresa para solucionar crisis, aumentar ventas y posicionar marcas, entonces el **Congreso de Innovación y Estrategia de Comunicación (IECOM)** [1] que se cumplirá en la UTPL el **30 y 31 de enero**, es tu oportunidad.

En este evento podrás establecer *networking* con expertos en comunicación estratégica con experiencia internacional, nacional y local. Asistirán integrantes de empresas líderes en ventas como Coca Cola, Marathon y Consorcio Nobis, lo que constituy una gran oportunidad para que generes una relación con profesionales de todo el país.

5. No descuides tu presentación

Al asistir al evento utiliza un traje que demuestre tu profesionalismo pero, mucho más importante que la forma de vestir, es la actitud con la que vas a interactuar con las personas que encontrarás en estos espacios. Es fundamental que transmitas confianza, profesionalismo y amabilidad.

En el momento de estar interactuando en el *networking* recuerda tomar apuntes de las conversaciones que se generen, anotar números telefónicos, nombres de empresas y palabras que te causen impacto.

6. Crea una estrategia tras el evento

Luego de que haya culminado el evento es fundamental organizar todos los contactos que se ha logrado reunir para hacer un seguimiento de las interacciones que se producen. Es importante construir una estrategia para fortalecer el vínculo con las personas con las que has interactuado.

Es recomendable crear un archivo con el nombre, datos de contacto, perfiles en redes sociales y una frase que resuma la conversación mantenida con los aspectos más esenciales para que recuerdes de quién se trata y cómo te puede aportar.

¿Conocías ya estos pasos para realizar *networking*? ¡Es fundamental siempre estar informado y actualizar conocimientos!

Ahora que sabes qué hacer para crear una red de contactos, te recomendamos asistir al Congreso IECOM [1] el 30 y 31 de enero para que amplíes tu formación profesional y te relaciones con expertos en comunicación estratégica.

[2]

Source URL: https://noticias.utpl.edu.ec/como-crear-una-red-de-contactos-profesionales

Links
[1] https://www.iecom2019.com/
[2] https://www.iecom2019.com/inscripciones