

Dattner Consulting, LLC

Desarrollo de una red de contactos de negocios

Ben Dattner, Ph.D.

Desarrollo de una red de contactos de negocios

- La filosofía de la red de contactos
- Creando y manteniendo la lista de contactos
- Reglas de juego
- Seguimiento
- Herramientas para desarrollar la red de contactos

La filosofía de la red de contactos

- El desarrollo de una red de contactos de negocios es un desafío que se presenta a lo largo de toda la carrera y no es un actividad aislada. El desarrollo de una red de contactos no se termina en el momento de obtener un trabajo o cerrar un negocio.
- Practique la “regla de la reciprocidad” —el desarrollo de una red de negocios esta basado no sólo en lo que uno contribuye sino también en lo que uno recibe.
- Use herramientas como “alertas” de Google para mantenerse al tanto de información que pueda resultar de interés a sus contactos. Si usted le hace saber a sus contactos que está al tanto de sus actividades, existen mayores posibilidades que sus contactos se interesen por las suyas.

Creando y manteniendo la lista de contactos

- Afíliase a organizaciones profesionales, organizaciones de ex-alumnos, clubs, asociaciones, etc. que le ayudarán a expandir la red de contactos que usted está intentando crear. Trabajo voluntario y/o puestos de liderazgo incrementan su visibilidad y contribuyen a crear una imagen positiva.
- Sea flexible en cuanto a quién puede serle útil a usted o a otras personas. No cometa el error de pensar que las personas más poderosas necesariamente constituyen los mejores contactos.

Creando y manteniendo la lista de contactos (cont.)

- Dedique tiempo simplemente para conocer a otras personas y mantenerse en contacto. Es mucho más fácil pedir ayuda a una persona con quien ya ha entablado una relación; en estos casos también obtendrá mejores resultados.
- El desarrollo de una red de contactos requiere el equilibrio entre dos polos opuestos: pasar desapercibido o resultar molesto. Tome notas detalladas acerca de cada contacto nuevo que haga y tome nota de la frecuencia de sus contactos con estas personas. Utilice esta información para mejorar el diálogo en un futuro y monitorear el estado de la relación.

Creando y manteniendo la lista de contactos (cont.)

- Desarrolle la reputación de una persona a quien otros consultan para obtener ideas, sugerencias, contactos, etc. Por ejemplo, ofrezca poner en contacto a personas que le parece podrían ayudarse entre ellas aunque no le hayan requerido el contacto.
- No rompa lanzas- el mundo de los profesionales con alto nivel de educación es pequeño.

Las reglas de juego

- Estudie a fondo las organizaciones o personas que contactará o con las que hablará o se reunirá antes de contactarlas.
- Cuando pida ayuda, haga pedidos específicos y claros. Tenga preparada una respuesta clara y operativa a la pregunta, “¿Cómo puedo ayudarlo/la?”
- Expresé claramente lo que hace, porqué, para quién y qué lo diferencia de otros que desarrollan la misma actividad. Muchas veces, el desarrollo de una red de contactos marcará la diferencia entre dos personas con las mismas calificaciones para un trabajo.

Las reglas de juego (cont.)

- Manténgase positivo/a y agradecido/a. No trate de forzar a otros a ayudarle. Deje que sus contactos determinen la oportunidad y el tiempo que le dedicaran a usted.
- Recuerde a sus contactos quién es y cómo le conocieron, a fin de evitar confusión y vergüenza si no le reconocen.
- No mienta o falsifique información personal. Actúe de manera genuina y auténtica, mire a las personas a los ojos, dígales la verdad y obtenga la confianza de las personas en su red de contactos.

Las reglas de juego (cont.)

- Pase más tiempo escuchando que hablando. Formule preguntas abiertas (quién, qué, dónde, cuándo, porqué y cómo) para abrir la discusión y mostrar a la otra persona que usted está interesado en ella.
- Desarrolle su red de contactos cuando se encuentre en un estado mental positivo y carismático en vez de molesto.
- No abuse de las personas a quienes pide ayuda. Respete su tiempo y las limitaciones impuestas. No espere que sus contactos resuelvan sus ambivalencias y que tomen decisiones de importancia por usted.
- Siempre tenga a mano tarjetas de negocios y su curriculum vitae.

Seguimiento

- Mantenga disciplina con respecto al seguimiento-informe, agradezca y responda a sus contactos.
- Averigüe cómo le va a sus contactos. Por ejemplo, si sabe que alguien hará una presentación o participará en una reunión muy importante, envíele una nota para desearle suerte o para preguntar cómo le fue.
- Mantenga el contacto con las personas que sus contactos le recomiendan. Cuando alguien lo recomienda a un tercero, sus acciones reflejan a su contacto. También es importante informar a sus contactos cómo le han respondido las personas a las que les han sugerido contactar.

Herramientas para el desarrollo de la red de contactos

www.onlinebusinessnetworks.com

www.linkedin.com

www.ryze.com

www.bni.com

Ben Dattner, Ph.D.

ben@dattnerconsulting.com

1-212-501-8945

www.dattnerconsulting.com/spanish