



**M** **GRAPRENEURS**  
An Entrepreneurial Journey for Migrants

# MODULO 4: *NETWORKING* - MAXIMIZACIÓN DEL IMPACTO



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

El presente documento se ha preparado para la Comisión Europea. No obstante, únicamente refleja los puntos de vista de los autores, por lo que la Comisión no responderá, en ningún caso, del uso que se le dé a la información contenida en el presente.

 **GRAPRENEURS**  
An Entrepreneurial Journey for Migrants

# ¿Qué es el *networking*?

El *networking* es **marketing**.

Marketing personal.

Comercializar lo que te hace único/a,  
comercializar lo que representas"

Christine Comaford-Lynch

El networking consiste en crear una red de contactos que nos permita establecer relaciones de negocios y obtener algún beneficio laboral, empresarial e incluso personal.



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

**M** **GRAPRENEURS**  
An Entrepreneurial Journey for Migrants

# Tipos de redes de contactos

- Redes de contactos informales
- Redes de contactos sólidas
- Clubes de servicios comunitarios
- Asociaciones profesionales
- Organizaciones sociales/de negocios
- Grupos de mujeres empresarias
- Plataformas de redes sociales
- Otras oportunidades de *networking*

# ¿Cuáles son las redes de contactos con las que cuentas?

- Organismos/colegios profesionales
- Grupos comunitarios o sociales
- Grupos de amigos
- Redes de contactos *online*
- ¿Cuántas personas conoces a la semana? ¿Al mes? ¿Al año?



# ¿Por qué nos molestamos en establecer redes de contactos?

- **Ventaja empresarial:** en un entorno de competencia, estar bien conectado/a te dará cierta ventaja sobre otros proveedores porque ya tendrías relaciones establecidas
- **Maximización de oportunidades:** hasta un 90% de los nuevos negocios se hacen gracias al boca a boca, recomendaciones y *networking* directo



# Cómo generar el boca a boca

- Crear un plan de marketing boca a boca exige desarrollar una red de colaboradores de confianza, lo que exige cultivar las relaciones.
- Las relaciones demandan:
  - *tiempo*
  - *energía*
  - *persistencia*
  - *paciencia*
  - *y, lo más importante, ¡GRATITUD!*



# *Networking* en redes sociales

- La tecnología ha ayudado a que establecer redes de contacto sea más fácil y rápido
- Existen multitud de plataformas *online* para comunicar mensajes de una forma muy potente
- Se debe tener cuidado con las plataformas que se elige y el tono que se utiliza
- No hay que olvidar que el *networking online* se basa en el desarrollo de la **confianza**



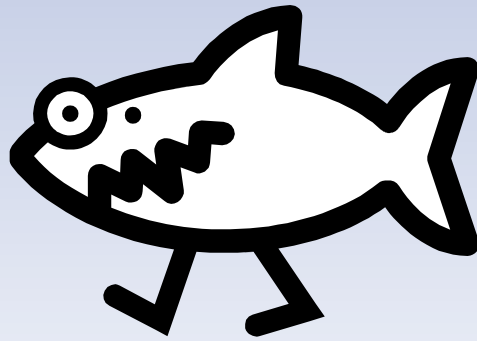


# Eventos de *networking* presenciales

- Se trata de una oportunidad para conocer a gente nueva
- Practica algunas fórmulas de presentación
- Practica cómo pasar de un grupo a otro
- Traza un plan
- No interrumpas conversaciones interesantes hasta que tengas algo que aportar
- Ten preparada tu tarjeta oral y que no te preocupe que te juzguen
- Cada vez irá mejor, así que practica y relájate.



# ¿Eres un tiburón o un delfín?



intimidante

inflexible

agresivo

venta agresiva



asertivo

flexible

radar

confianza



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

# “¿Qué hago con las tarjetas de visita que me dan?”

- No las tires a un cajón y las olvides. No solo has invertido tres o cuatro horas de tu precioso tiempo, sino que has hecho veinticinco contactos nuevos... ¡ÚSALOS!
- Desarrollo de una BASE DE DATOS (campos específicos)



# El seguimiento

- El *networking* es el inicio de la conexión
- Se debe realizar un seguimiento con una nota de agradecimiento, un correo electrónico, una nota...
- Permanecer en contacto, tomar café, enviar un enlace...
- Ofrecer ayuda, prestar tu tiempo, hacer presentaciones, etc.



# Resultados medibles del *Networking*

- Clientes potenciales
- Recomendaciones
- Colaboradores
- Ideas / Investigación de mercado
- Mentores / Modelos de conducta
- Empleo
- Confianza
- ¿Otras?



# Cómo hacer contactos de manera efectiva

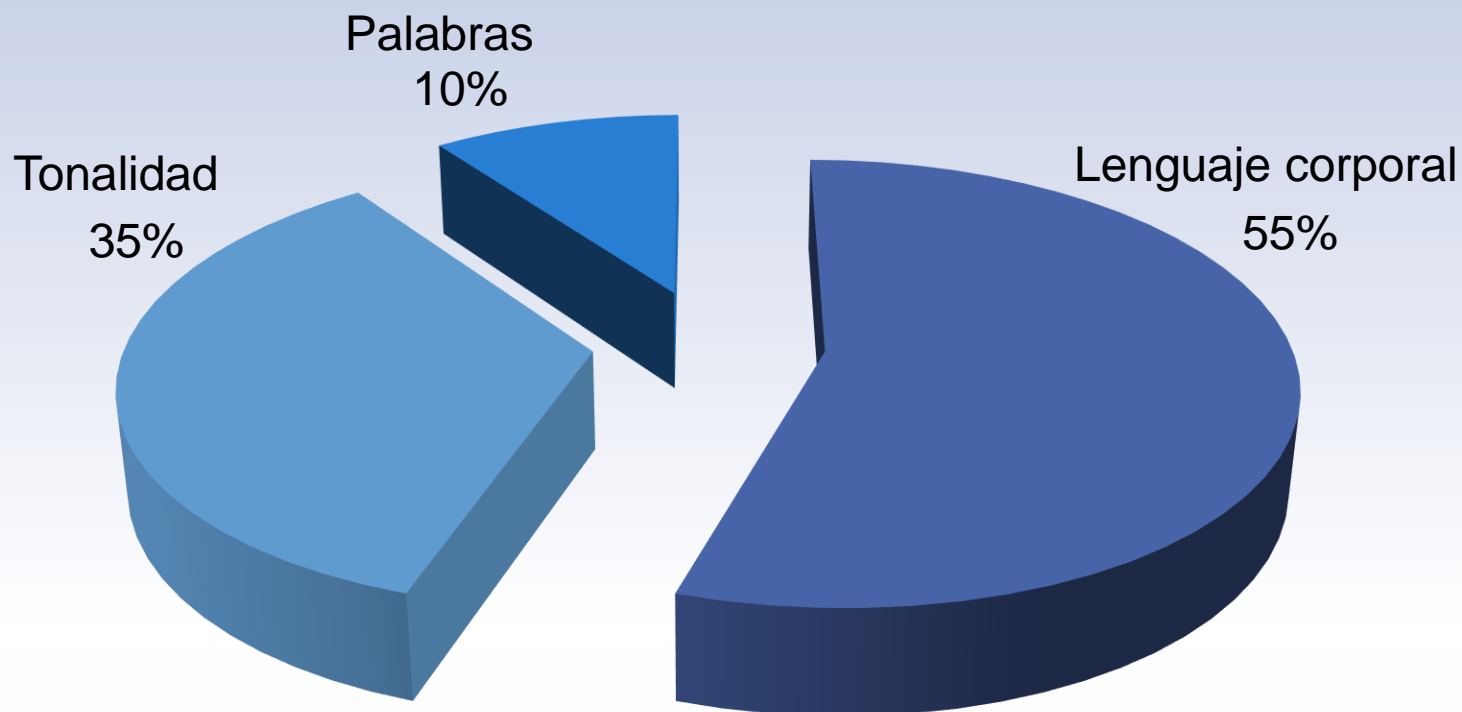
- Se debe recordar que se trata de un intercambio (dar así como recibir) y de realizar conexiones
- Es necesario conocer quién eres y lo que aportas
- Pero también debes conocer lo que quieres y de quién lo quieres
- ¡Cada conversación es una oportunidad!



# Creación de impacto: ¿cuál es la efectividad de nuestra comunicación?



# Los elementos de nuestro mensaje



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



# Los elementos de nuestro mensaje

10% = PALABRAS que usamos	35% = TONALIDAD de la voz	55% = LENGUAJE CORPORAL
Reflexiona / comprende / conexiones lógicas	Tono (tesitura) Ascendente = Pregunta Moderado - plano = afirmación Descendente = orden	Forma de movernos / postura
Palabras / frases clave	Velocidad	Postura (inclinación de la espalda y la cabeza)
Compartir experiencias comunes	Volumen	Expresión
Ofrecer ejemplos o contar historias	Ritmo	Pestañear
Predicados - ver / oír / sentir		Gestos
Valores - Creencias		Respiración

→ Así pues, el 90% de la comunicación se realiza de forma inconsciente.

# Tonalidad, Palabras, Fisiología



<https://www.youtube.com/watch?v=hWQNOB070ns>



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

# Identificación de tu posición de mercado

- Cómo conseguir que nos recuerden
- Atraer la atención de los demás
- Comprender el impacto de las historias
- Mostrar tu pasión
- Demostrar autenticidad

El Storytelling es una herramienta de vital importancia cuando se pretende conectar realmente con el público. El arte de contar historias es la clave para que un individuo llegue a compartir un vínculo emocional con una marca o acción.

[https://youtu.be/2mTLO2F\\_ERY](https://youtu.be/2mTLO2F_ERY) (Video del viento)



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

# Consejos a tener en cuenta:


- Que los demás te consideren una fuente sólida de recursos (mantenerte visible).
- Contar con una buena comprensión de lo que haces, por qué lo haces, para quién y por qué tu manera resulta especial.
- Tienes que ser capaz de expresar lo que buscas y cómo te pueden ayudar los demás.



# ¿Verdadero o Falso?

- El *networking* es una forma de VENTA
- Aproximadamente el 50% de la comunicación es no verbal
- El 95% de los negocios afirma que prefieren el *networking* cara a cara
- Se tarda un minuto en generar una impresión en los demás





*“nunca podrás cruzar el océano si tienes miedo  
a dejar de ver la costa”.*

*Cristóbal Colón*

*“Me he dado cuenta de que la gente olvidará lo que  
dices,  
olvidará lo que hiciste,  
pero nunca olvidará cómo les hiciste sentir”*

*Maya Angelou*



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

**MIGRAPRENEURS**  
An Entrepreneurial Journey for Migrants



# Recursos

## AGENDAS DE INTERÉS:

- <http://www.madridemprende.es/es/agenda>
- [http://www.ifema.es/Institucional\\_01/ferias/calendario\\_ferial/actual/index.htm](http://www.ifema.es/Institucional_01/ferias/calendario_ferial/actual/index.htm)
- [http://www.madrid.org/cs/Satellite?c=CM\\_InfPractica\\_FA&cid=1142623228700&idConsejeria=1109266187242&idListConsj=1109265444710&idOrganismo=1109266227118&language=es&pagename=ComunidadMadrid%2FEstructura&sm=1109266100977](http://www.madrid.org/cs/Satellite?c=CM_InfPractica_FA&cid=1142623228700&idConsejeria=1109266187242&idListConsj=1109265444710&idOrganismo=1109266227118&language=es&pagename=ComunidadMadrid%2FEstructura&sm=1109266100977)





# Siguiente módulo:

- **Habilidades Técnicas: Modulo :  
AUDITORÍA DE ADAPTACIÓN  
EMPRESARIAL**
- **Fecha: 15 de febrero**



# PONTE EN CONTACTO CON NOSOTROS

Montserrat Fernandez: fernandezdmo@madrid.es

Ariadna Tineo: tineoma@madrid.es



@migrapreneurs



migrapreneurs.eu



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

El presente documento se ha preparado para la Comisión Europea. No obstante, únicamente refleja los puntos de vista de los autores, por lo que la Comisión no responderá, en ningún caso, del uso que se le dé a la información contenida en el presente.

 **GRAPRENEURS**  
An Entrepreneurial Journey for Migrants