



**CEBEM**

## *NETWORKING E MARCA PERSOAL*



O Networking é un concepto que, coa revolución 2.0 e a aparición de plataformas de redes profesionais como **LinkedIn**, parece poñerse de moda.

Con todo, este non é un termo novo nin exclusivo da era dixital.

(Feiras, eventos e congresos...)

O **networking** é unha práctica na que podes construír unha **rede de contactos** que che axuden a xerar oportunidades tanto de negocio como laborais.

Rara é a xornada, conferencia ou feira que non reserve un espazo para facilitar o **networking** entre os asistentes.

Cada vez somos máis os que traballamos desde casa por Internet e estamos moi concienciados coa importancia de fortalecer a nosa **imaxe de marca**, sendo o networking una das principais vías para conseguilo.

O **networking** fai referencia a unha serie de prácticas que moi ben poderían combinarse xunto a calquera das accións planificadas na túa estratexia de márketing.

Agora ben, para levar a cabo estas prácticas hai que desenvolver certas habilidades (ou aplicar as que xa temos innatas), polo que hai quen o define como unha “arte”.

Unha boa definición sería:

“O Networking é a capacidade de crear **unha rede de contactos profesionais** que xere relacións duradeiras no tempo grazas á implicación de **beneficios mutuos.**”

Noutras palabras, o **networking é a mellor ferramenta que tes para relacionarte con outras persoas do teu sector profesional** (tanto offline, como online), de maneira que, todos poidades sacar algún beneficio mentres que dás a coñecer a túa marca persoal.

## ***Networking para encontrar emprego***

**Ao redor dun 75-80% das ofertas de traballo non se coñece de maneira pública, as empresas optan por xente con referencias e avalada.**

De feito, algúns dos últimos datos que se manexan falan de que case a metade das persoas atoparon o seu primeiro emprego grazas a un familiar ou un coñecido.

Por tanto, *resulta fundamental crear unha boa rede de contactos profesionais.*

Orienta os teus perfís en redes sociais dunha forma profesional.

Inclúe as keywords ou palabras clave da túa especialidade na bio ou na descrición de quen es.

Segue e participa nas conversacións que se xeren grazas a os hashtags relacionados coa túa área.

Comparte contido relevante para achegar valor ao teu perfil profesional.



# *Tarefa*

Realiza unha análise crítica do teu posicionamento en redes sociais, tendo en conta a profesión cara a que te queres orientar.

## ***ELEVATOR PITCH***

Crea un **elevator pitch**. Esta técnica consiste en elaborar un discurso que describa a idea do teu negocio ou produto ou a túa traxectoria e obxectivos profesionais dunha forma breve.

Este contido pode servirte de introdución en mesas nas que participes, cartas de presentación que acompañen o CV ou utilízala en conversación máis informal con especialistas ou posibles investidores.

# ***Actividade***

Realiza unha gravación do teu propio elevator pitch.

# *Que é Marca Pessoal?*

A marca persoal é a esencia que transmite o teu perfil profesional.

Coidar a imaxe dunha marca é comunicar os **valores diferenciais** **que te identifican** e fante resaltar sobre a túa competencia.

Marca persoal : Valores + elementos da túa actividade profesional.

## Beneficios de facer Networking nas túas estratexias de Marketing Digital

Algo que diferencia ás persoas que levan a cabo prácticas efectivas de networking profesional das que non o fan, é que ao final sempre acaban logrando aquilo que se propoñen.

É que seica non investimos todo o noso esforzo para conseguir resultados?

# ***Vantaxes de facer networking***

Farás crecer a túa rede de contactos de maneira correcta.

Darte a coñecer virtual e persoalmente

Coñecerás posibles colaboradores e socios de proxecto

Atraerás novos clientes e fidelizarás aos que xa tes

Embarcaraste en novos proxectos

Detectarás ideas de negocio

Aumentarás as túas probabilidades de venda

# ***Vantaxes de facer networking***

Aprenderás dos éxitos e erros alleos

Xerarás sinerxias profesionais

Os teus proxectos profesionais chegarán a máis persoas

Formaraste unha imaxe profesional recoñecida

Se tes un blogue, web, páxina em rede social recibirás máis visitas.

- En xeral, facer networking vai abrir portas profesionais tanto no mundo real como no panorama online.
- Con todo, debes ter moi claro que a peza crave para que todo isto funcione e se manteña no tempo é, que tanto ti como as persoas coas que crees lazos profesionais, tedes que achegarvos beneficios mutuos.



## *Non é networking*

- Basicamente, ten en conta que o Networking NON é:
- Enchufe
- Pedir favores
- Perseguir a outros
- Facer a pelota
- Prometer o imposible
- Repartir o teu CV

## 5 erros ao relacionarnos con outros profesionais:

- **1. Non ter un obxectivo claro**
- Habitual cando se trata da primeira vez que asistimos a un evento destas características.
- Antes de tan sequera expor a idea de asistir, debes pensar cal é o interese que che vai a levar a iso.
- Analiza a túa situación e define os teus obxectivos.

## 5 erros ao relacionarnos con outros profesionais:

- **2. Ser demasiado egocéntrico**
- Falar sempre dun mesmo.
- Isto vai totalmente en contra dos principios do networking, onde ademais de facerte escoitar, vas en busca de crear **relacións win- win**.

## 5 erros ao relacionarnos con outros profesionais:

- **3. Falar só cos referentes**
- A priori, seguir a determinadas persoas da nosa área profesional non ten nada de malo, pero non debes menosprezar a profesionalidade do resto dos asistentes.
- Saca tempo para charlar con cantos poidas!

## 5 erros ao relacionarnos con outros profesionais:

- **4. Mostrarse calado ou falar máis da conta**
- Poida que se non tes experiencia ou un carácter máis tímido, a idea de facer networking “face- to- face” te resulte algo difícil.
- Debes ter en conta que nin ser moi calado, nin falar demasiado, vai beneficiar á hora de crear unha rede de contactos.

## 5 erros ao relacionarnos con outros profesionais:

- **5. Dar unha imaxe equivocada**
- Nas relacións virtuais, crear unha imaxe errónea sobre nós mesmos é algo bastante sinxelo.
- Transmites a imaxe de ser moi experto nunha área que descoñeces totalmente ou, pola contra, infravaloras totalmente as túas capacidades?
- Coidado con queixarte demasiado, facer promesas imposibles ou darte do que non es.

## ***Fortalecer a túa Marca Persoal***

- Leva contigo tarxetas de visita.
- Actualiza e leva o teu curriculum.
- Mostra e potencia as túas fortalezas.
- Desenvolve boas habilidades comunicativas.
- Nunca te negues a dar charlas.
- Fai tamén colaboracións “gratuítas”.
- Estuda outros casos e móstraos como exemplos.

## *Fortalecer a túa Marca Persoal*

- Se coherente cos teus valores de marca.
- Desvirtualízate e reúnete para comer.
- Comparte as túas experiencias profesionais sempre que poidas.
- Actualízate cando sexa necesario.
- Escoita e analiza á túa competencia.



## *Fortalecer a túa Marca Persoal*

Ademais destes tipos xerais, recoméndoche que se tes un blogue, ou web, actualizao tanto como poidas e xeres contido en diferentes formatos.

Estes vanche dar moita reputación nas redes, e viran moi ben para crear presentacións para charlas presenciais.

## *Prácticas básicas*

Fai que a túa marca sexa 2.0

*No meu caso o proceso está a ser ao contrario, porque desde os meus comezos fun traballando a miña marca persoal no mundo online para posteriormente ir xurdindo a necesidade de desvirtualizarme e poder conectar mellor con outros profesionais.*

Pero no teu caso, é posible que a túa actividade ou negocio teña presenza física e que aínda non te pronunciaras nas redes.

Se estás nesta situación, debes dar unha boa imaxe da túa marca tamén entre os internautas, xa que, incluso aquelas empresas que non teñen perfís sociais son cuestionadas a diario nas redes.

## *Prácticas básicas*

- Busca a persoas profesionalmente afíns a ti
- Evita centrarte só nos referentes da rede.
- Non sexas demasiado egocéntrico
- Pensa en calquera das vías que teñas dispoñibles para crear a túa rede de contactos, desde os círculos de persoas máis próximas como familiares e amigos, ata os teus perfís de redes sociais (especialmente **LinkedIn**).

## *Prácticas básicas*

- Establece unhas pautas de comportamento
- Ten claro os teus obxectivos
- Establece relacións win – win.
- Transmite unha imaxe coherente.
- Seguramente as persoas coas que contactes, á súa vez contacten entre eles e poidan recomendarte ou falar sobre ti.
- Se xeraches relacións interesadas ou incoherentes entre elas, a longo prazo terminarás por perdelas.

## *Prácticas básicas*

- Mantén actualizados aos teus contactos
- Mantente actualizado non só ti, senón tamén á túa rede de contactos persoais, profesionais e empresariais.
- Chámaos de cando en vez, comparte con eles as túas novidades, pídelles consellos, interésache polos seus proxectos e failles recomendacións.
- Neste sentido, podes recomendarlles algunha ferramenta que che estea funcionando moi ben ultimamente, ou algún libro de contido relevante.
- Seguro que se estes recursos fóronche útiles a ti, poden serlles útiles tamén a outras persoas.

- Conclusión
- En definitiva, o Networking non é unha práctica única de agora, pero si é certo que grazas ás redes sociais e as nosas posibilidades de xerar relacións profesionais duradeiras son moito maiores que nunca.
- Sendo consciente de como e por que debes coidar a túa rede de contactos.