



## Networking

---

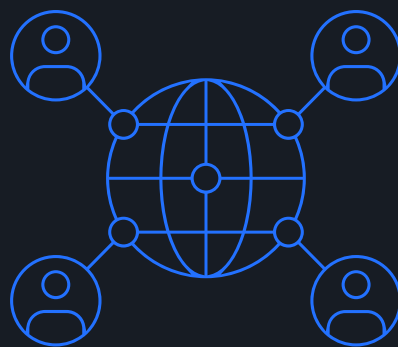
nutrir sua rede profissional é muito importante!

O LinkedIn, além de te conectar com vagas, como mostramos na cartilha anterior, também permite que você se conecte com outras pessoas e forme uma super rede de contatos que pode gerar oportunidades de desenvolvimento de carreira. Por isso, é essencial que essa rede seja criada de forma inteligente e estratégica de acordo com os seus objetivos profissionais.

### Afinal, o que é networking?

Networking é sobre trabalhar a sua rede de contatos profissionais, envolvendo trocas de experiências, conhecimentos e oportunidades.

**Utilizar a sua rede de networking não é apenas pedir que te indiquem para uma vaga.**



### Conexões

Além de ter em sua rede **colegas** com quem já **estudou ou trabalhou**, busque adicionar e seguir pessoas que façam sentido para a sua carreira, por exemplo, **perfis que compartilham conteúdos que te interessam**, para que o seu feed de notícias também se torne atrativo quando estiver utilizando o LinkedIn.

**Quantidade não significa qualidade!** Ter um grande número de conexões em sua rede, não quer dizer que você está fazendo um networking apropriado. Por isso, **não foque em números, e sim em relevância!**

## Interações

Eventos podem ser uma ótima fonte de **novos contatos**, mas não adianta apenas adicioná-las, lembre-se de **enviar uma mensagem** para manter este contato ativo. Afinal, como já falamos, **contatos sem interação são apenas números**.

Outra forma de aumentar a sua rede, é pedir que **colegas façam a ponte e te apresentem para pessoas que você tem interesse em conhecer**. Da mesma forma, quando tiver a oportunidade, apresente e estimule a interação em seus contatos.

**Dica:** quando realizar e promover estas interações, não desperdice perguntas, pense de maneira estratégica ao se comunicar com cada um (seja claro e objetivo).

Além disso, para manter o seu **networking aquecido**, esteja presente para que se lembrem de você. **Pequenas ações**, como dar os parabéns por novos cargos, conquistas e projetos de suas conexões, **podem fazer diferença**.

**Lembre-se:** um bom networking é uma relação de troca. Não esteja preocupado apenas em receber, contribua!

### **Dica:** tenha um companheiro de networking.

Identifique um **colega** que possa te apoiar quanto às conexões que sejam estratégicas, peça auxílio para que ele te **conecte com outras pessoas** e realize uma breve apresentação sua. Essa pode ser uma alternativa para conseguir **fomentar interações estratégicas**.

## Conteúdo

Crie conteúdos que tenham relação com a sua área de atuação, experiências e assuntos que domina através de posts ou artigos, isso com certeza fará você se destacar!

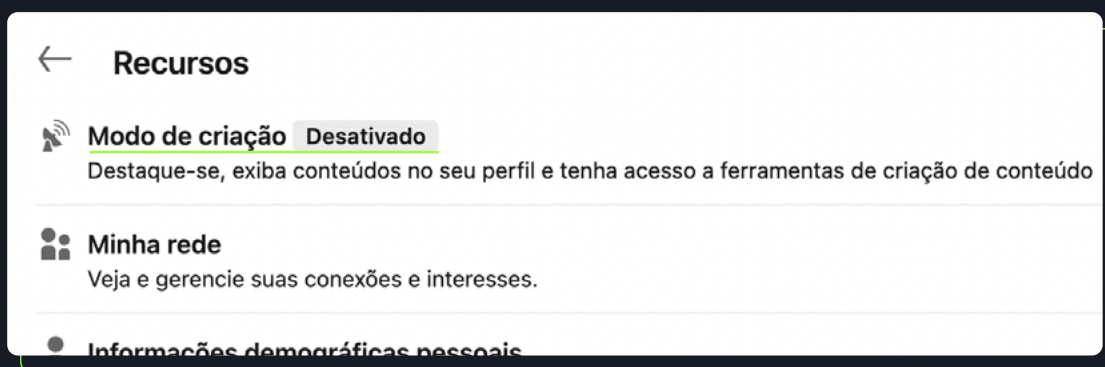
Também compartilhe resultados de projetos e cursos concluídos, assim sua rede acompanhará sua trajetória. Mais do que apenas compartilhar o que você fez, busque transmitir isso de uma forma que possa ajudar e agregar valor para outras pessoas.

Outro ponto importante é participar de grupos e discussões, pois além de contribuir e demonstrar que está atualizado em sua área profissional, isso te coloca em evidência.

**Dica:** Escreva sobre projetos que já desenvolveu, contando o que te levou a criá-los, quais foram os principais desafios encontrados e como chegou ao resultado final.

### Configuração “Modo de criação”

Você pode utilizar o LinkedIn para seguir e acompanhar pessoas e temas, mas se estiver compartilhando conteúdos, você pode alterar a configuração do seu perfil e acionar o modo criação para que o algoritmo da rede contribua com o alcance de seus conteúdos e melhore a visibilidade.



### Dicas rápidas para manter o seu networking aquecido

- **Siga pessoas e empresas** que façam sentido para a sua carreira.
- **Participe de eventos**, congressos e reuniões que tenham relação com o seu campo de atuação ou com o campo em que deseja a transição de carreira, pois pode ser uma excelente forma de se **conectar com profissionais relevantes**.
- Quando comparecer em eventos, aproveite para trocar contatos e adicionar estas pessoas no LinkedIn.

→ Não tenha receio de iniciar novas conversas, seja proativo! Mas seja claro e objetivo em relação ao motivo do seu contato.

→ **Divulgue seus projetos e ideias**, inclusive, você pode fazer isso em grupos que tenham relação com o tema.

→ Conte aos seus contatos mais próximos quais são os **seus objetivos**, pois eles poderão lembrar de você quando souberem de uma oportunidade compatível.

→ **Seja colaborativo e solícito** quando pessoas da sua rede precisarem de apoio.

→ Evite criticar ou falar mal diretamente de outras pessoas ou empresas. **Críticas construtivas são bem-vindas**, mas é preciso ter atenção ao tom usado.

**Lembre-se:** o LinkedIn é uma rede social de caráter profissional – estas interações sociais podem influenciar a sua carreira tanto de forma positiva, quanto de forma negativa. Fique atento!