



Curso de  
**Networking  
Efectivo**

Christian Van Der Henst

---

# Bienvenida y objetivos del curso

# Conceptos clave

---

# Estrategias para hacer networking

---

# Conectar en diferentes contextos

---

# El futuro del networking

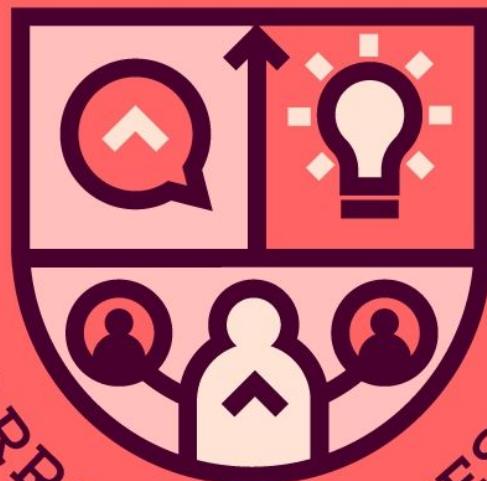
---

# ¿Para quién es este curso?





## ESCUELA DE



DESARROLLO PROFESIONAL

Empieza a estudiar  
en esta Escuela aquí

[www.platzi.com/crecimiento](http://www.platzi.com/crecimiento)



---

# El networking como estilo de vida

El networking no es un  
sustantivo, es un verbo

---

La generosidad  
es un hábito

---



**brianrequarth**  
@brianrequarth

En respuesta a @cvander

Don't try and be interesting, be interested

[Traducir Tweet](#)

9:40 a. m. · 26 sept. 2020 · Twitter for iPhone

---

3 Me gusta

---





Alexis Canahui

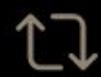
@alexiscanahui

▼

En respuesta a @cvander

La teoría que estamos a 6 personas de cualquier persona me a funcionado.

11:41 p. m. · 25 sept. 2020 · Twitter for iPhone





`\${name}`; // 🖥️ 🚀 @xnt · Sep 25

No dejes que pase un día sin hacer algo bueno por alguien, a propósito.

Ofrece un consejo, envía un mensaje, haz un cumplido o recomendación, presenta amigos, conoce a alguien nuevo, haz ruido para alguien.

Eventualmente, tirar (en su mayoría) buena onda se te hace costumbre.

1 1 3 16 ▲ Tip



`\${name}`; // 🖥️ 🚀 @xnt · Sep 25

Tengo muchas anécdotas. Como bien sabrás, tech en México y latam es relativamente pequeño.

Cuando estaba allá, gente buena onda en común era buena forma de socializar durante entrevistas.

Incluso estando acá, conectar personas cool es padrísimo.

1 1 4 ▲ Tip



**Federico Soria** @fedesoria · Sep 25

jajajaja 🍺🍺



1



2



Tip



**Daniel Zavala** @Siedrix · Sep 25

jajajaja... gran filosofia de vida... salud



1



Tip

---

# Extrovertidos e introvertidos

# Myers-Briggs

---

# Mundo favorito

¿Prefieres concentrarte en el mundo exterior o en tu propio mundo interior?

Esto se llama Extraversión (E) o Introversión (I).

# Información

¿Prefieres centrarte en la información básica que recibes o prefieres interpretar y añadir significado?

Esto se llama Sensibilidad (S) o Intuición (N).

# Decisiones

Al tomar decisiones, ¿prefieres mirar primero a la lógica y la coherencia o primero a las personas y las circunstancias especiales?

A esto se le llama Pensar (T) o Sentir (F).

# Estructura

Al tratar con el mundo exterior, ¿prefieres que las cosas se decidan o prefieres permanecer abierto a nueva información y opciones?

A esto se le llama Juzgar (J) o Percibir (P).

**ISTJ**

**ISFJ**

**INFJ**

**INTJ**

**ISTP**

**ISFP**

**INFP**

**INTP**

**ESTP**

**ESFP**

**ENFP**

**ENTP**

**ESTJ**

**ESFJ**

**ENFJ**

**ENTJ**

# FiveThirtyEight

---

# *Reporte de Christian*

---

# *Reporte de Christian*

---

**¡Si no eres extrovertido,  
no intentes serlo!**

---

**Si eres extrovertido,  
conoce tus límites**

---

Escoge los espacios  
de acuerdo a tu  
personalidad

---

¿Qué perfil de  
networking tienes?

---

# SUPER CONNECTOR

STOP  
NETWORKING  
AND START  
BUILDING BUSINESS  
RELATIONSHIPS  
THAT MATTER

SCOTT GERBER & RYAN PAUGH

Foreword by KEITH FERRAZZI

New York Times bestselling author of *Never Eat Alone*

# Thinkers

---

# Enablers

---

# Connection executors

---

---

¿Por qué quieres  
hacer networking?

- ¿Podrías decirme qué camino tomar?
  - Eso depende en gran medida de a dónde quieras llegar, dijo el gato.
  - No me importa mucho donde, dijo Alice.
  - Entonces no importa en qué dirección vayas, contestó el gato.
- 

*Alice's Adventures in Wonderland*  
de Lewis Carroll



# Paso 1: encuentra tu pasión

---

# Mira hacia adentro

---

# Mira hacia afuera

---

“

**Las ambiciones humanas son como la carpa japonesa; crecen proporcionales al tamaño de su entorno. Nuestros logros crecen según el tamaño de nuestros sueños y al grado en que estamos en contacto con nuestra misión.**

”

*Never Eat Alone*

NATIONAL BESTSELLER

How to Build a Lifelong Community of Colleagues,  
Contacts, Friends, and Mentors

# never eat alone

AND OTHER SECRETS TO SUCCESS,  
ONE RELATIONSHIP AT A TIME

---

**KEITH FERRAZZI**  
WITH TAHL RAZ

---

Paso 2:  
pon tus metas en papel

---

# ¿Cómo redactar tus objetivos?

---

# Tus objetivos deben ser específicos

---

Tus metas deben ser  
creíbles

---

Tus metas deben ser  
desafiantes  
y exigentes

---

# Paso 3: crea tu grupo de asesores personales

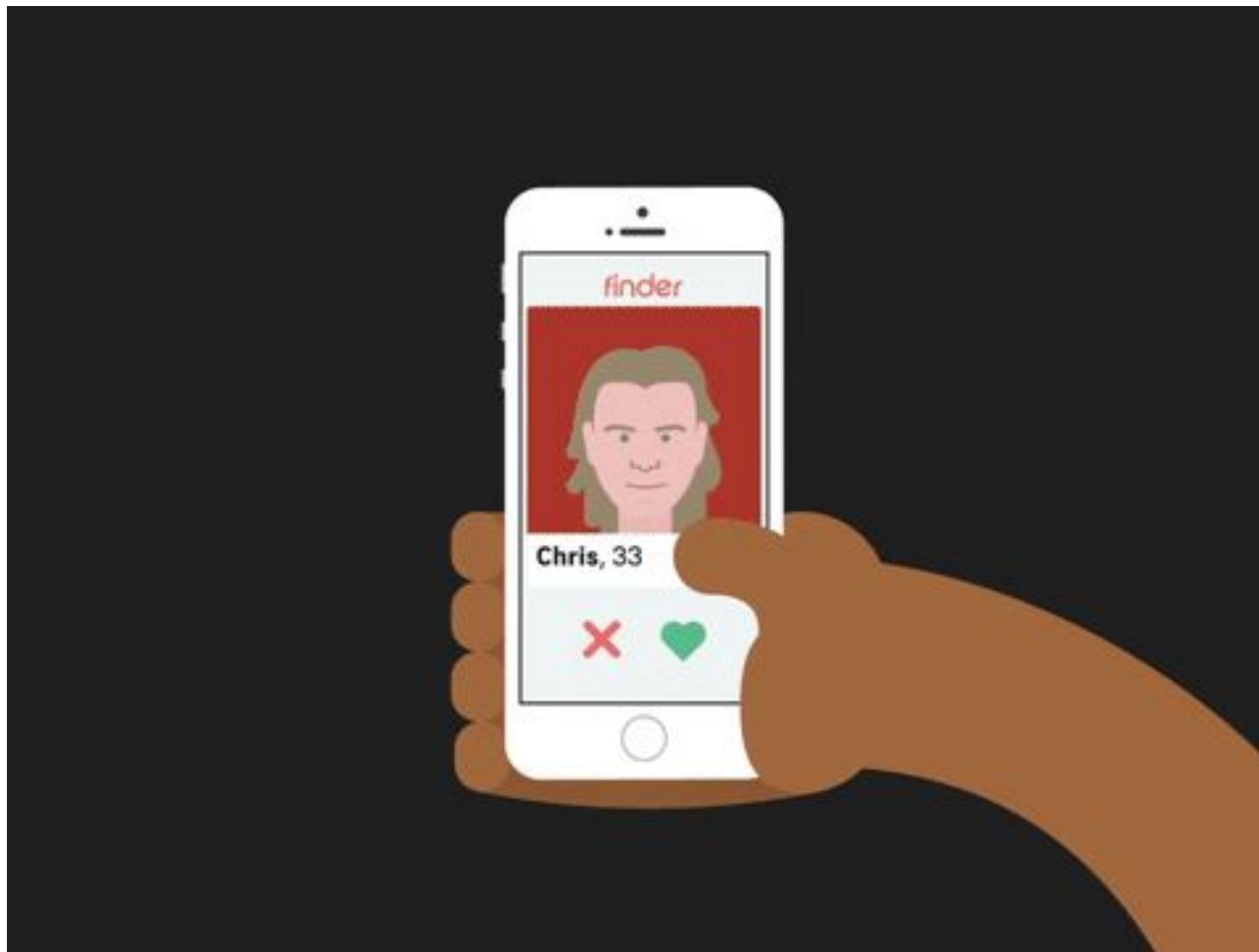
---

# ¿Quiénes son?

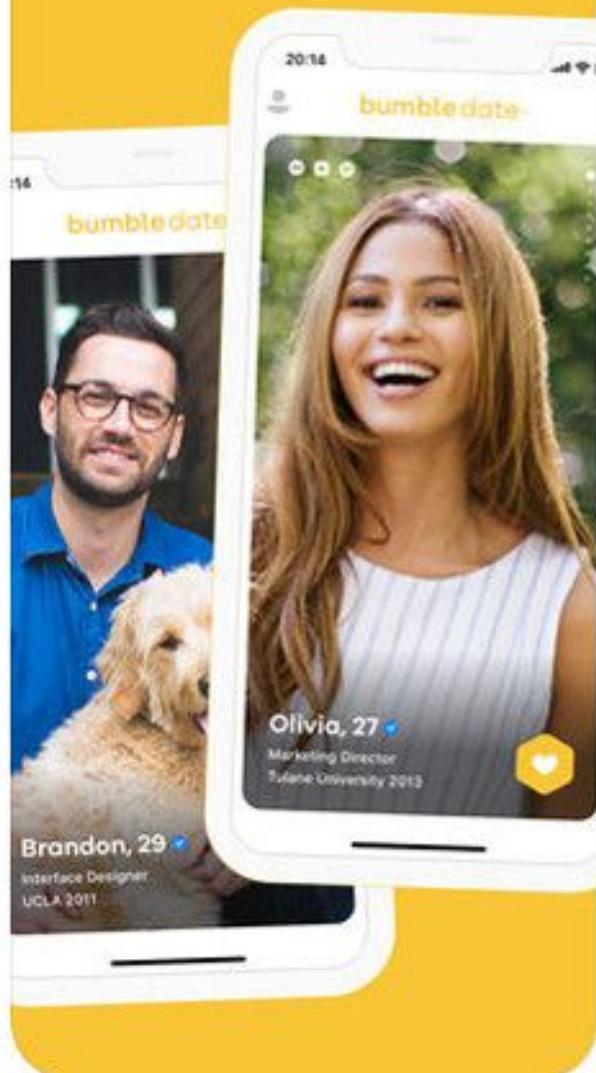
---

---

El networking es  
como una aplicación  
de citas



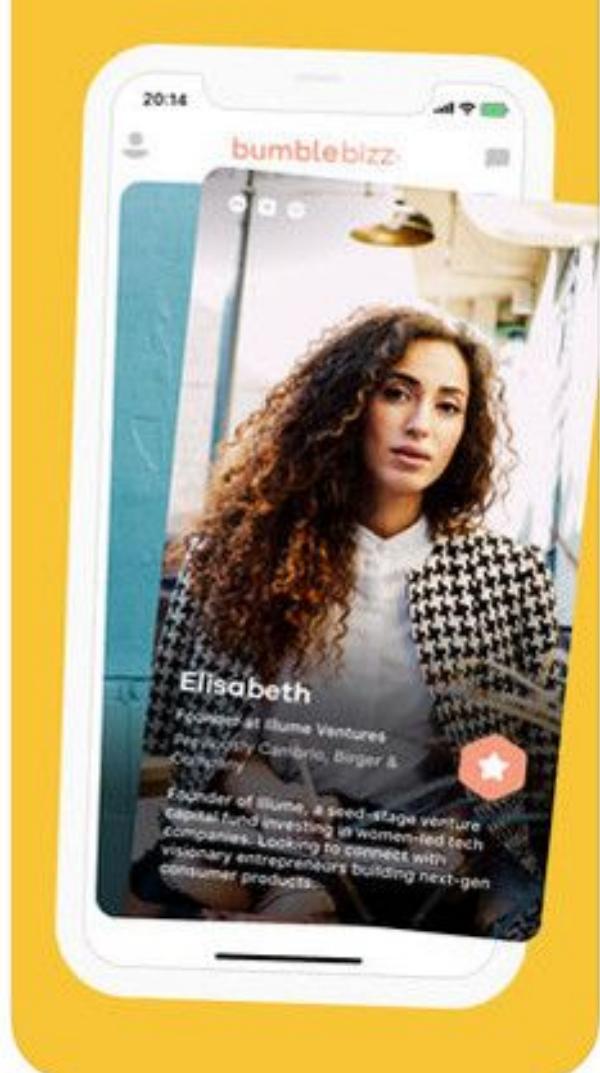
## Dates



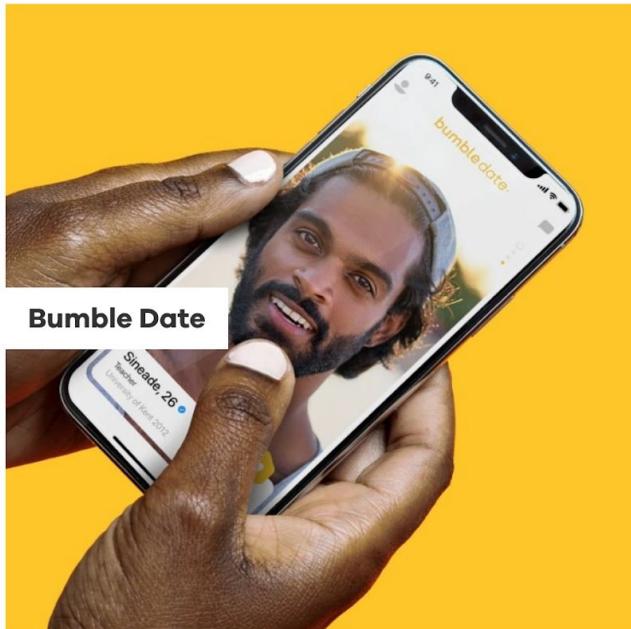
## Friends



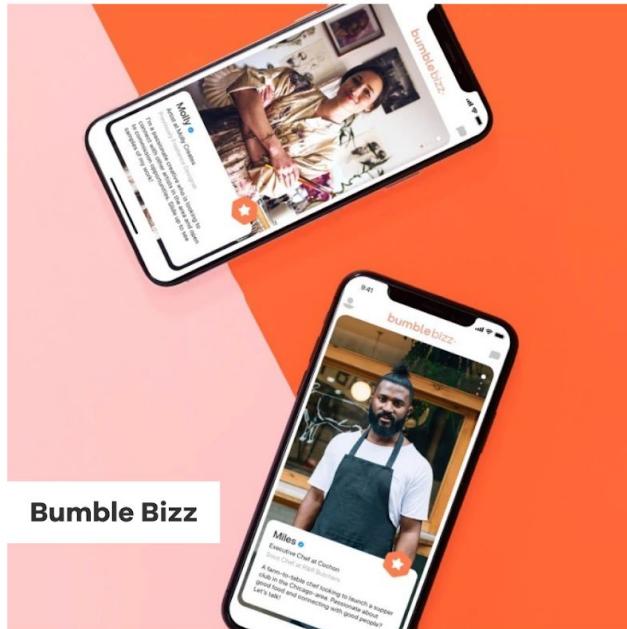
## Network



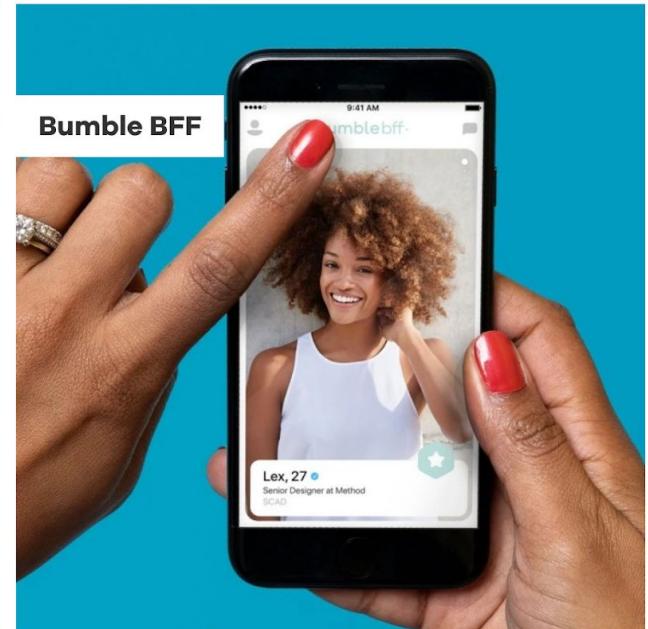
## We're not just for dating anymore



On Bumble, women make the first move. We're levelling the playing field and changing the dynamics of dating. We believe relationships should begin with respect and equality.



Career opportunities come about when you expand your network. On Bumble Bizz, you can pursue a career change, meet team members, or become a mentor.



Whether you're new to a city or looking to expand your social circle, Bumble BFF is a simplified way to create meaningful friendships.

Lunch  
—  
club

Lunch  
—  
club

## Log in



Continue with Google

**Hi Christian, are you in this week?**

I'M IN!

Let us know by 8PM Tuesday, the deadline for  
1:1 matches and events this week!

P.S. Did you know that Lunchclub is an invite-only  
community? Help your friends skip the waitlist!

INVITE MY FRIENDS



## MEET ERIKA BATISTA: NEW FACE OF THE APP 💥

Andrea Hernández

Erika Batista

Mir Anwar

Paul

Andrea K. Castillo

Emily Anadu

Alex Masmej

Sterling Proffer

Vanessa Sheldon

Ivelyse Andino

Ddot Omen

Bomani X

+28 others



## Clubhouse alternatives 😊

Alyssa McDevitt

Anosh Malik

Daniel Bilbao

**+ Start a room**

JC Garza

+14 others

STARTUP  
CLU'242



---

¿Cómo descubrir  
personas?

No dejes al azar a  
quién conoces,  
cómo los conoces  
y qué piensan de ti

---

“

**La preparación es, si no la  
clave del genio, al menos  
la clave para sonar  
como un genio.**

”

*Winston Churchill*

# ¡Haz la tarea!

---

# Busca en Google

---

# Revisa su LinkedIn

---

¿Qué fue lo último que  
publicó en Twitter?

---

Sé cuidadoso con  
Facebook

---

“

**El principio más profundo  
de la naturaleza humana  
es el deseo de ser apreciado**

”

*William James*

Visita el sitio web  
de la empresa

---

# Revisa su reporte anual

---

---

¿Cómo construir  
confianza?

“

**Proponerse conocer a alguien significa  
inevitablemente comprender cuáles  
son sus problemas o necesidades.  
Aquí todavía no hay sustituto: se  
consigue haciendo preguntas y  
escuchando con atención**

”

*Never Eat Alone*

Descubre qué le  
preocupa y qué le  
entusiasma

---

Comparte temas  
personales y escucha los  
de tu interlocutor

---

---

# Cómo romper el hielo

“

**La mayoría de la gente piensa que la creación de redes se produce durante las "pausas de networking" o las "fiestas posteriores", pero la mejor creación de redes ocurre cuando la mayoría de la gente no lo espera**

”

*Vanessa Van Edwards. Science of People*

# Serendipia

---

# Llega 5 minutos antes

---

**¡No escojas la mesa  
vacía o la fila de  
asientos vacíos!**

---

Pregunta algo relacionado  
con el contexto

---

¿Qué te pareció el discurso de apertura?



¿Has aprendido algo realmente interesante hasta ahora?



¿A qué sesión paralela vas a ir?



¿Algún stand por el que deba pasar por la sala de exposiciones?

No preguntes cosas  
aburridas, cambia  
la pregunta

---



¿Trabajaste en algo emocionante recientemente?

Es una mejor manera de preguntarle a alguien qué hace.



¿Qué esperas para el resto del día?

Esto es mejor que preguntarle a alguien "¿Cómo estás?"



¿Quién es la persona más interesante que has conocido aquí?

Esta es una excelente manera de construir tu red.

Si tienes oportunidad,  
contacta antes con alguien  
que quieras conocer desde  
redes sociales

---

---

Vas a pescar:  
conecta con tu  
interlocutor

Envía correos  
electrónicos dirigidos

---

Encuentra una  
referencia y consigue  
una presentación

---

# Prepara tu pitch personal

---

# Haz ofertas

---

# Haz preguntas

---

**¡Crea contenido! El  
buen contenido genera  
conversación**

---

---

¿Cómo inspirar  
respeto y autoridad  
en una conversación?

“

**Cuando estamos en la mentalidad de pedir, estamos en escasez y tenemos necesidad. Cuando estamos en la mentalidad de oferta, estamos en abundancia y nos sentimos más seguros**

”

*Vanessa Van Edwards. Science of People*

REVISED EDITION

"For marketers, it is among the most important  
books written in the last 10 years."  
—*Journal of Marketing Research*

NATIONAL BESTSELLER

# INFLUENCE

The Psychology  
of Persuasion

ROBERT B. CIALDINI, PH.D.

SPECIAL ANNIVERSARY EDITION

# HOW TO WIN FRIENDS & INFLUENCE PEOPLE

*The Only Book You Need  
to Lead You to Success*

Dale  
Carnegie



# Lee mucho

---

# Audiolibros también cuentan

---

“I was a fan of audiobooks, but I always viewed them as cheating,” says Beth Rogowsky, an associate professor of education at Bloomsburg University of Pennsylvania.

For [a 2016 study](#), Rogowsky put her assumptions to the test. One group in her study listened to sections of *Unbroken*, a nonfiction book about World War II by Laura Hillenbrand, while a second group read the same parts on an e-reader. She included a third group that both read and listened at the same time. Afterward, everyone took a quiz designed to measure how well they had absorbed the material. “We found no significant differences in comprehension between reading, listening, or reading and listening simultaneously,” Rogowsky says.

# Generar contenido

---

# CvanderNews Semana 29. Hack a Twitter.

Interrumpimos la programación regular y les tramos algunas noticias de interés, luego del importante ataque a Twitter.

CvanderNews Jul 16 Heart 3 Comment Share

Hoy en Platzi Live, hice un pequeño resumen de lo que sabemos y creemos que ha pasado. Los comentarios describen el vídeo como la forma en que los informáticos chismearán.



Fabian Oloarte en el blog de Platzi desde ayer estuvo pendiente de cada cuenta verificada y según reporta, aún no le mandan sus satoshi duplicados. [Su reporte completo del hack a Twitter.](#)

# Substack

---

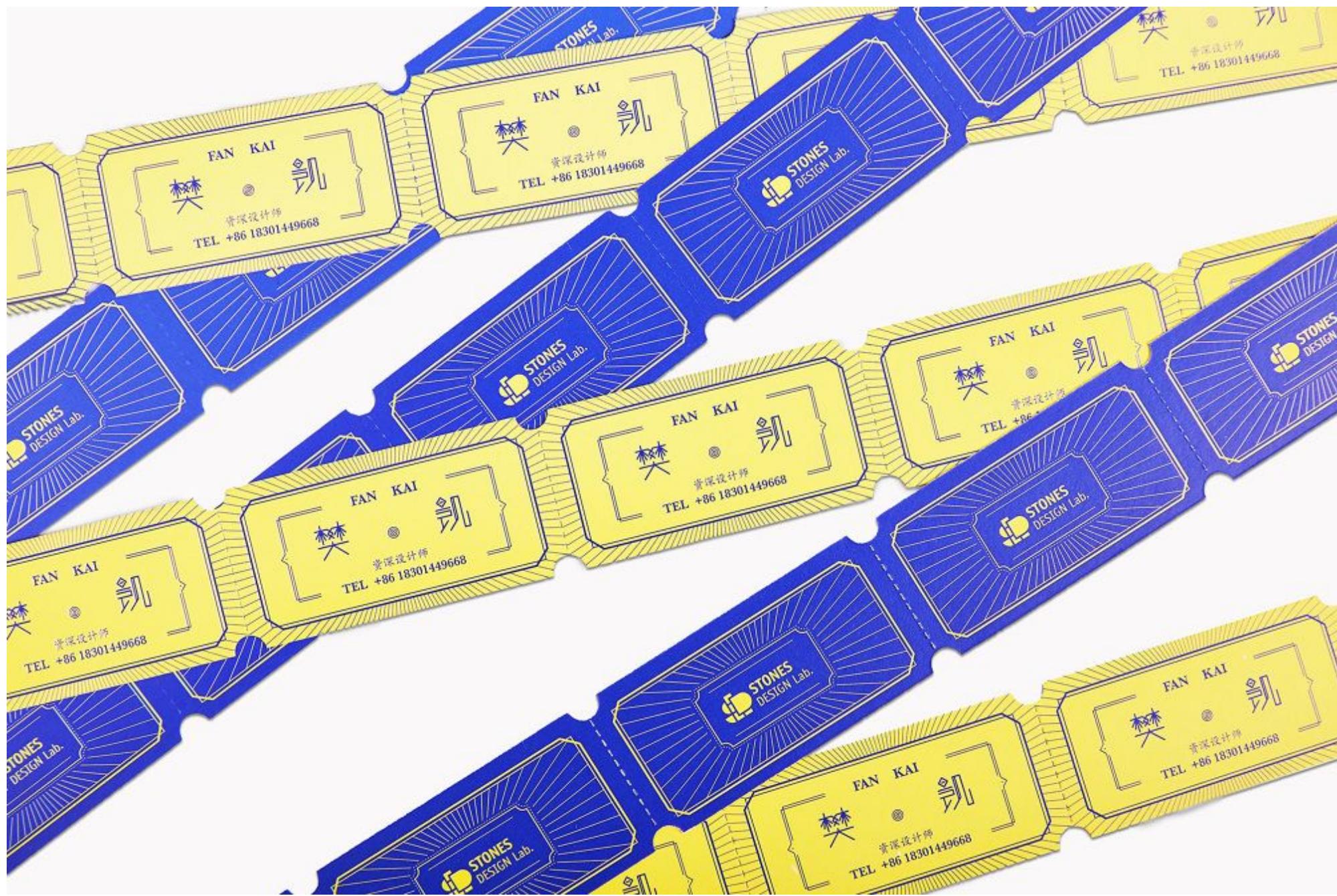
---

Sé fácil de recordar

¡Da una buena primera impresión! Sé creativo con tu tarjeta de presentación

---





**¡Que no te pase!**

---

Verifica dos o tres veces  
que tu nombre  
y el de tu compañía  
estén bien escritos

---

# Agrega un iniciador de conversación

---

Lleva más tarjetas de las  
que necesitas

---

La primera impresión  
es tan importante  
como la última

---

Cumplido genuino +  
Artículo de seguimiento  
+ Apretón de manos =  
**Impresión duradera**

---

# Cumplido genuino

"Ha sido un placer hablar contigo"

"Me encantó escuchar tu idea de negocio"

# Artículo de seguimiento

"Te escribo por correo electrónico"

"Pásame tu tarjeta de presentación y te  
encontraré en LinkedIn".

# Apretón de manos



---

¿Cómo hacer  
tu agenda?

No basta con  
conocer gente...

---

... ¡Organiza la  
información!

---

Reserva tiempo al final de  
cada día para escribir con  
quién hablaste y cualquier  
detalle que quieras recordar  
de esas personas

---

Conecta con las personas  
en LinkedIn si las  
conociste en persona en  
una reunión o evento

---

¿Quieres aumentar tus  
seguidores en Twitter?  
Envía un tweet a cada  
persona para decirle que  
fue un placer conocerla

---

Después de un evento,  
siempre aparta un tiempo  
para hacer seguimiento

---

---

Devolver valor: ¿cómo  
te puedo ayudar?

No suenes a slogan  
de marketing

---

# Dirige la conversación con preguntas

---

¿En qué estás trabajando?



“

No estás ahí para hablar de ti mismo.  
Estás intentando saber de otros.  
Esto no significa que solo hagas preguntas, si una pregunta termina con una afirmación de sí o no, entonces no has hecho un buen trabajo

”

*Super Connector*

# El contexto cambia todo

---

---

Conectar con alguien  
que admirás

No uses el lenguaje de  
mercado o de ventas en lugar  
de un lenguaje humano para  
sonar "más profesional"

---

Comienza el mensaje  
con una línea de asunto  
divertida o interesante

---

Mantén el mensaje  
breve. Un rápido "Hola,  
tal y tal" será suficiente.

---

Sé transparente con tus  
objetivos y motivos

---

Muestra lo que has hecho antes.  
¿Has trabajado o hecho este tipo  
de trabajo con personas  
similares en la industria?

---

Pon un call to action  
claro y directo

---

---

# Reconectar con contactos olvidados

Reconoce que ha  
pasado tiempo

---

Comparte su contenido  
o apoya su trabajo

---

Envíale un correo electrónico  
en su cumpleaños o para  
felicitarlo de un logro reciente

---

“

**Adquirir un hábito de  
comunicación constante de una  
manera genuina será  
beneficioso a largo plazo**

”

*Kiran Prasad, LinkedIn*

# Reto

Pon un recordatorio en tu calendario cada seis semanas para preguntarle a tus contactos más valiosos en qué están trabajando.

---

Conectar en  
diferentes países

The background image shows a panoramic view of the San Francisco cityscape at dusk or dawn. The sky is a warm orange and yellow hue. In the foreground, there's a dense cluster of lower-story buildings, likely residential or office spaces. Behind them, the city's iconic skyline rises, dominated by several skyscrapers, most notably the Transamerica Pyramid on the left and the Salesforce Tower in the center. Further back, more buildings and hills are visible under the setting sun.

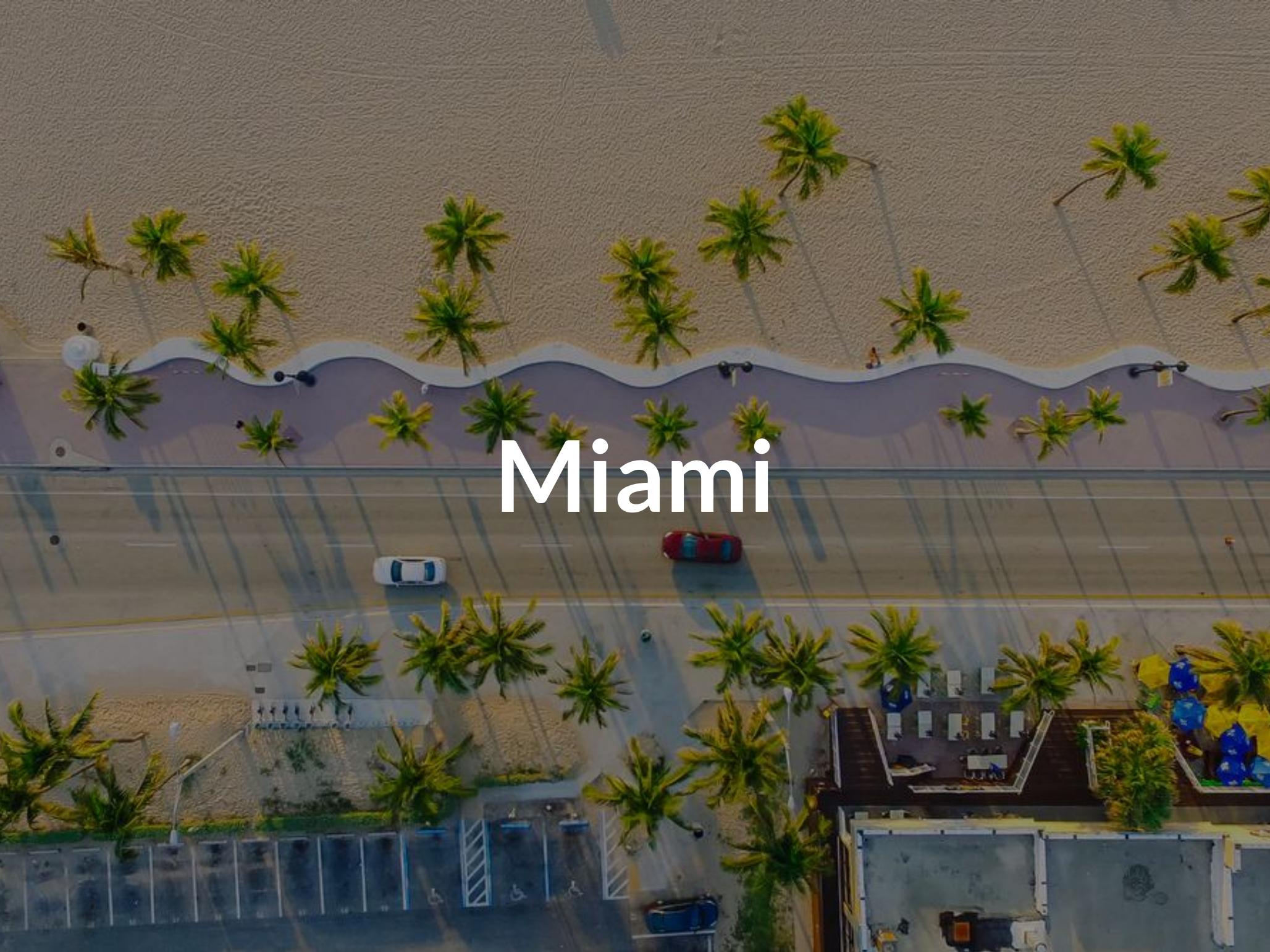
Silicon Valley

A scenic view of the Golden Gate Bridge at sunset. The bridge's towers and cables are illuminated by the warm, orange glow of the setting sun. In the foreground, a grassy hillside slopes down towards the water. The San Francisco city skyline is visible across the bay in the distance under a sky filled with wispy clouds.

San Francisco

# Nueva York



An aerial photograph of a coastal area, likely Miami Beach. The scene features a sandy beach in the background with several palm trees scattered across it. In the middle ground, there's a paved area with a wavy pattern, possibly a walkway or a decorative road. A few small figures of people are visible on the sand and the paved area. The foreground shows a street with a few cars parked along the curb. The overall image has a slightly desaturated, warm-toned aesthetic.

Miami



# México

The background image shows a city skyline at dusk or night, with a mix of modern skyscrapers and lower residential buildings. The sky is filled with heavy, dark clouds.

# Colombia

---

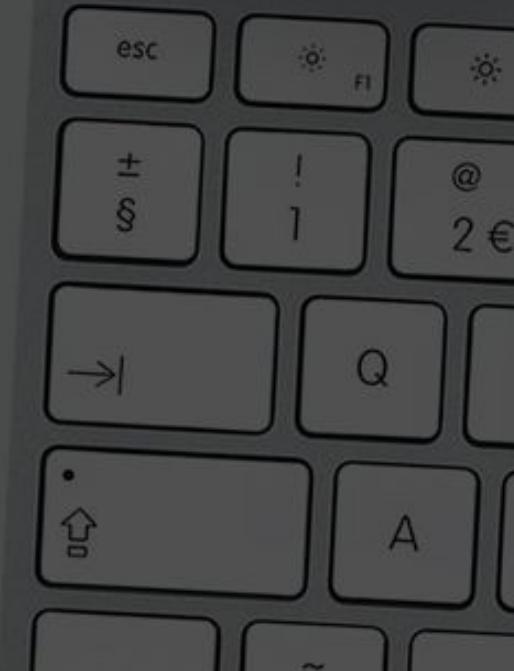
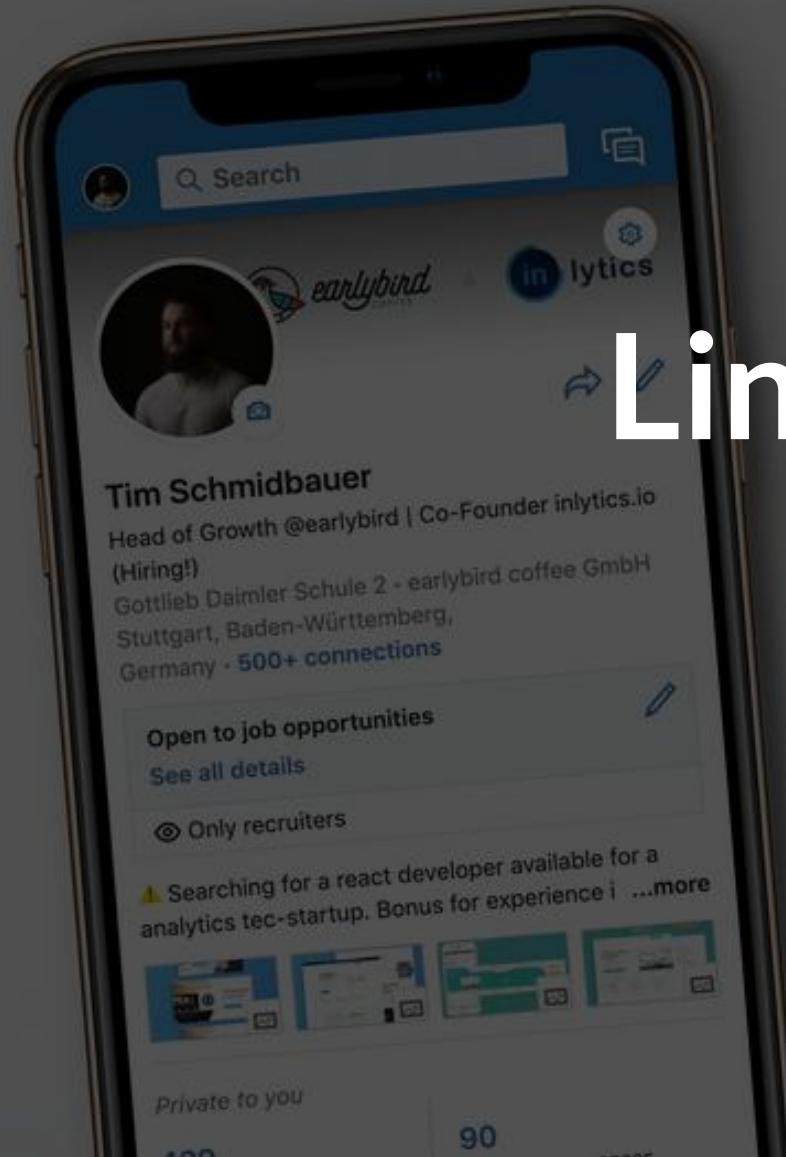
# Conectar en redes sociales



A close-up photograph of a person's hands holding a white smartphone. The screen of the phone displays the Instagram mobile application, showing a grid of various user posts. The person's fingers are visible, interacting with the device. The background is dark and out of focus.

# Instagram

# LinkedIn



# Facebook



Comparte tus anécdotas  
y aprendizajes para  
generar comunidad

---

Publica de manera  
regular e incluye  
hashtags relevantes en  
tu contenido

---

Únete a grupos o  
comunidades

---

# Crea una comunidad

---

---

# Conectar en eventos de tecnología

# Inicia un diálogo antes del evento

---

Recuerda: no se trata  
solo de ti

---

No traigas un  
currículum

---

# Investiga de antemano

---

¡No te vayas con  
tus amigos!

---

No vayas a todas las  
conferencias que tú  
podrías dictar

---

Mira la agenda con anticipación para tener una idea de las sesiones que deseas priorizar

---

Si se trata de una gran  
conferencia,  
consigue un mapa

---

Tendrás colegas, cámaras  
y posiblemente jefes en el  
evento. ¡Cuidado con la  
bebida gratis!

---

¡Usa el hashtag del evento!  
Postea las ideas que más  
te gustan y etiqueta  
a los ponentes

---

Agradece a los organizadores,  
trabajan muy duro y rara vez les  
agradecen. ¿Quién sabe?  
Podrías ser elegido como orador  
para el próximo año

---

Conectar en reuniones  
no relacionadas con tu  
sector. Ve a divertirte

---

---

Fortalece tus  
relaciones

# Usa un CRM

---

# Focus on Genuine Connections With Your Favorite People

Organized into four circles of closeness, Fabriq works magic to strengthen your connections with the most important people in your life. (*They don't have to be on the app.*)



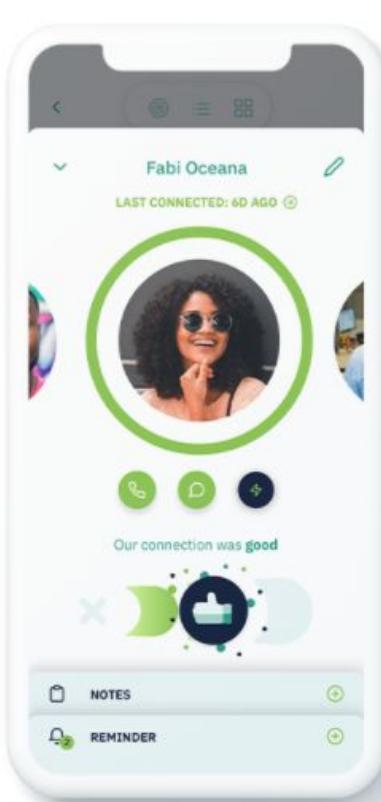
## Add People to Your Circles

Get intentional about the most important people in your life — prioritize them into circles of closeness and use Fabriq to stay connected.



## Track Your Connections

Set goals with each of your people the way you would with steps, calories, or screen time. Keep tabs on how often you connect and the quality of those connections over time.



## Keep Notes & Set Reminders

Save your mental energy for quality time with your favorite people. Keep notes about important details and reminders of life events so you can show up when it counts.



## Get Notified When it's Time to Reconnect

Counting down from green to red, the rings around your people are touch-base timers. When it's time to check-in, Fabriq will let you know!

[STORIES](#)[PRODUCT UPDATES](#)[TIPS & TRICKS](#)[AIRTABLE.COM](#)

# How to nurture unexpected connections with a personal CRM

A personal CRM helps you maintain your relationships and networks and discover new ways to connect.



Airtable

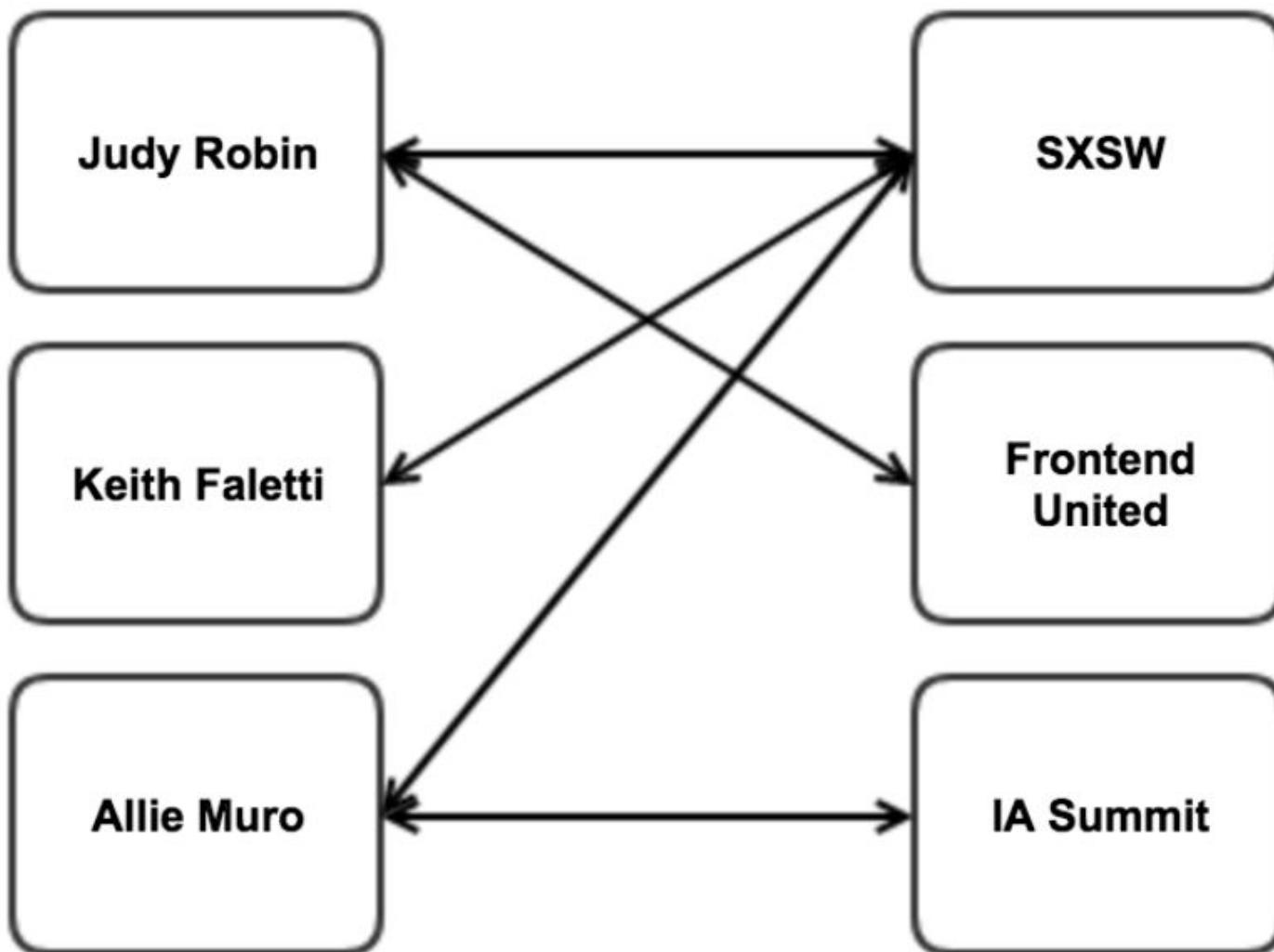
[Follow](#)

Nov 7, 2017 · 10 min read



**Person**

**Conferences where connected**



☰ People Trips Planned Cities

All Contacts ⋮ Hide fields Filter Group Sort

	Name	Pic	Tags	Overdue for catch up	My Notes	Email	Phone Number	Location
1	Judy Robin		Work		Last time we talked, Judy...	judyrobin@example.com	(212) 555-1234	New York, NY
2	Keith Faletti		Personal	✓		kfaletti@example.com	(281) 555-1234	Houston, TX
3	Allie Muro		College	✓		amuro@example.com	(415) 555-1234	San Francisco, CA

---

# El futuro del networking

# El networking durante la pandemia

---

# Eventos online

---

# Slack, Discord

---

# Redes sociales

---

# Instagram Live de Empresas

---

# Organiza un seminario web

---

# Usa la red que ya tienes

---

[View Details](#)

Subtítulo o subtema  
dentro de la clase  
**Límite 15 palabras**

---

# Título del tema

Párrafo que describe el tema.

Descripción corta. El límite de esta caja de texto es de **40 palabras**.

# Título del tema

- **Bullet**

Puede tener una pequeña descripción. El límite de esta caja son **10 palabras**.

- **Bullet**

Puede tener una pequeña descripción. El límite de esta caja son **10 palabras**.

# Título del tema

## Título del tema



Concepto 1  
Límite 7 palabras



Concepto 1  
Límite 7 palabras

# Título del tema



Concepto 1  
Límite **7 palabras**

# Título del tema

## Título del tema

Descripción corta del tema que se va a tratar

El límite de esta caja de texto es de **27 palabras**



# Título del tema





“

**Esto es una cita textual. Puede ser alguna frase conocida que ayude a explicar un concepto o tema relacionado con la clase**

”

*Autor de la cita*

# Código

# Imágenes de uso libre

[unsplash.com](https://unsplash.com)

[pexels.com](https://pexels.com)

[Pixabay.com](https://pixabay.com)

# Íconos de uso libre

[thenounproject.com](https://thenounproject.com)

[flaticon.com](https://flaticon.com)

# Gifs

[giphy.com](https://giphy.com)

# Íconos de Redes sociales

