



CÓMO LOS ESTUDIANTES PUEDEN HACER CONEXIONES EN LAS EMPRESAS MIENTRAS TODAVÍA ESTÁN EN LA ESCUELA

Los estudiantes que buscan ingresar a las nuevas empresas recién salidas de la escuela deben aprender a "apresurarse" con éxito lo antes posible. Si confían en enviar aplicaciones a aplicaciones en línea, pronto verán que es posible que no obtengan resultados.

Cuando se buscan los primeros trabajos después o dentro de la universidad, los estudiantes a menudo no tienen mucha experiencia profesional, más allá de las pasantías, por lo que utilizar las redes y hacer conexiones con la empresa estando aún en la escuela puede lograrlo cuando se trata de obtener un excelente primer trabajo. Afortunadamente, los estudiantes y los nuevos graduados pueden hacer uso de muchas formas diferentes para apresurarse en posiciones increíbles.

1. Desde el primer año hasta el tercer año, encuentre a las personas adecuadas para charlas de café y entrevistas informativas para que pueda comenzar a establecer una red de conexiones. Las personas adecuadas son los alumnos de su escuela u organizaciones estudiantiles, o alguien que tenga intereses similares en la industria. También suelen ser personas que dirigen empresas que no son demasiado pronto para contratar y no demasiado tarde para estar demasiado ocupado. Esto es especialmente útil en las "startups", donde un equipo de menor tamaño significa que tienes más posibilidades de chatear con alguien más alto. Cuando todavía

estás en la escuela, los fundadores y los primeros empleados a menudo se sienten cómodos tomando llamadas informativas de 15 - 30 minutos o charlas de café porque recuerdan lo que era estar en su posición.

2. Asegúrese de tener un proyecto atractivo o un objetivo personal sobre el que hablar o pedir consejo. Los ejecutivos disfrutaban especialmente hablando con estudiantes que ya tienen metas en mente. Si puede asegurarse de que ya está trabajando en algo o está pidiendo consejos sobre algo específico en lo que la persona ya tiene experiencia, eso aumentará en gran medida sus tasas de respuesta y la relación que puede construir en sus conversaciones. Realice preguntas, prepárelas con anticipación para que no se equivoque, y escriba respuestas útiles o consejos que le den. Siempre demuestre ser cortés, amable y agradecido.

3. A medida que avanzas en la carrera, si ve un artículo, felicite a su contacto o comente sobre él. Estos contactos que cree serán útiles de muchas maneras más allá de un puesto: pueden ser mentores y referencias en el futuro, ya sea que esté buscando empresas en transición o comenzar su propio negocio.

4. Durante su último año, puede hacer uso de su contacto sobre puestos vacantes en la empresa. También puede preguntar sobre las habilidades específicas que se necesitarían para estos roles y ver si pueden derivarlo, pero asegúrese de mantener las relaciones que ha creado amigables y sobre algo más que oportunidades laborales. No quieres que se sienta únicamente transaccional.

5. Los correos electrónicos de seguimiento son extremadamente importantes. Hay dos diferentes tipos que puede utilizar: el primero actúa como un recordatorio si su contacto no ha respondido a su correo electrónico de registro. El segundo tipo es un correo electrónico de agradecimiento, que envía después de su conversación con ellos y debe personalizarse en función de lo que se discutió.

El uso de estos consejos debería ayudarlo a diferenciarse y hacer conexiones antes de graduarse. La creación de redes requiere tiempo y esfuerzo: la mayoría de las veces, necesita múltiples interacciones, a veces durante muchos años, para ver los beneficios. Cada uno podría ser un paso diferente en el camino hacia una carrera exitosa.

¿CÓMO LOS ESTUDIANTES PUEDEN REALIZAR SU PROPIA EMPRESA?

Si como estudiante o futuro graduado, quiere realizar su propia empresa creando sus propios negocios y saber cómo se eleva en la industria laboral puede iniciar creando conexiones con ejecutivos que pueden ayudar a su proyecto.



Como muchos empresarios saben, dedicar tiempo y energía a una empresa comercial es un trabajo propio. Se necesita fuerza de voluntad para iniciar un negocio a cualquier edad, pero comenzar su primera empresa mientras está en la escuela es especialmente difícil. Sin embargo, algunos de los ejecutivos más famosos obtuvieron sus grandes ideas mientras estaban en la universidad. Mark Zuckerberg de Facebook, Michael Dell de Dell Computers y Steve Berkowitz de Insomnia Cookies comenzaron sus negocios en dormitorios o en las mismas instalaciones de su casa de estudio. Hoy, los jóvenes empresarios están ansiosos por emular estos éxitos antes de graduarse de la universidad.

Equilibrar el trabajo escolar y el sueño empresarial a menudo son problemáticos para los estudiantes. Muchos son reacios a seguir sus planes de negocios si lo equiparan con la matrícula desperdiciada, pero los dos no tienen que ser mutuamente excluyentes.

Afortunadamente, ahora es un buen momento para desarrollar ese espíritu emprendedor mientras estás en la universidad. Un dato importante; Los graduados con títulos de licenciatura o superiores tienen mayores tasas de empleo y potencial de ingresos que aquellos que terminan la universidad o no.

La escuela puede ayudarlo a definir e influir en sus objetivos profesionales en lugar de obstaculizarlos. Muchas de las universidades se preocupan por comenzar a incluir en los programas de estudios materias relacionadas con la creación de empresas, de manera de incentivar a los estudiantes con una base para poder construir su propio negocio.

EL EMPRENDIMIENTO EN LA EDUCACIÓN

Hoy en día, promover el emprendimiento en la educación es una clave esencial para que los estudiantes asuman riesgos, sean independientes y tengan confianza en su futuro laboral. El emprendimiento hace referencia a la actitud y aptitud para llevar a cabo un proyecto a través de ideas, oportunidades y afrontando las

adversidades. El término se usa, sobre todo, en economía, en la que un emprendimiento es una iniciativa que asume un riesgo económico con la finalidad de aprovechar una oportunidad del mercado.

Fomentar el emprendimiento en niños, jóvenes y adultos es importante para promover su autonomía y superación ante la vida. Los beneficios de esta práctica son múltiples: se desarrollan la creatividad, la asertividad, la confianza y el pensamiento positivo. Por otro lado, también mejora la capacidad para resolver conflictos y tomar decisiones.

Si bien hay personas que nacen con cualidades idóneas para ser unos grandes emprendedores, gran parte de las cualidades es adquirida. Es por ello que poner en práctica el emprendimiento en la educación es la clave para que los futuros emprendedores sean capaces de innovar, crear y adaptarse a los cambios. Algunas de las actitudes más importantes de una persona emprendedora que recién está iniciando en el mundo laboral son:

- **Iniciativa:** La base de un emprendedor, consiste en lanzarse a la piscina y transformar las ideas en acciones.
- **Creatividad:** No es necesario inventar lo que ya está inventado, pero sí he de ser creativo a la hora de resolver problemas o identificar nuevas posibilidades de hacer las cosas.
- **Tener confianza:** Es importante que el emprendedor confíe en sí mismo y sea optimista. Es indudable que unas veces se pierde y otras se gana, pero mantener una actitud positiva es la clave para afrontar los problemas y atraer el éxito.
- **Responsabilidad:** Tanto de su persona como los que lo rodean. Ha de ser capaz de valorar las consecuencias de cada decisión.
- **Pasión.** Los emprendedores exitosos se entregan a su proyecto con total compromiso y pasión para alcanzar los objetivos marcados.

Si eres un emprendedor que todavía se encuentra en la escuela, estas herramientas pueden ayudar a equilibrar tus carreras académicas y profesionales:

1. Priorizar tus objetivos; Encontrar sus prioridades puede ser un desafío. Primero, determine sus metas profesionales a corto y largo plazo y cómo la escuela se ajusta a ellas. Cuestionar su ímpetu para la escuela y los negocios puede ayudarlo a determinar las necesidades más importantes. Hágase estas cuatro preguntas:
 - ¿Por qué estoy comenzando un negocio antes de la graduación?
 - ¿Por qué valoro quedarme en la escuela?
 - ¿Puede mi trabajo escolar ayudarme a construir un negocio?
 - ¿Veo una futura carrera en mi negocio después de la graduación?

Estas preguntas ayudan a definir claramente sus razones. Luego decida cuándo sacrificar el tiempo de estudio frente a las oportunidades comerciales. Cada situación depende de la urgencia de los plazos, pero establecer prioridades puede ayudar a aclarar su mente en qué objetivo enfocarse en un momento dado.

2. Elige los cursos correctos; Si se preocupa por las buenas calificaciones, Elija una asignatura principal o electiva que beneficie su modelo de negocio y lo ayude a elaborar estrategias.

3. Conectarse con otros estudiantes; diversas universidades ofrecen a los estudiantes mucho tiempo libre. Mientras desarrolla su negocio, conéctese con otros compañeros de clase y estudiantes para oportunidades de reclutamiento. Considere presentarles la idea de colaboración y que sea una oportunidad de aprendizaje para todos. Muchas nuevas empresas han empleado estudiantes para la incorporación.

4. Haga preguntas acerca de su negocio con sus docentes y personas cercanas; para producir un producto comercial de alta calidad, deberá probar todo cuidadosamente. Primero, debe encontrar una estrategia de trabajo para saber cuánto tiempo dedicará al trabajo escolar y los negocios. Examine las estrategias de ventas de sus competidores y pruebe su producto con sus más cercanos.

- ¿Usarías este negocio / servicio?
- ¿Qué hace que el negocio sea deseable?
- ¿Qué mejorarías?

5. Encuentra un mentor o guía; Pregunte a los mentores si pueden presentarle a las oficinas locales de desarrollo de negocios o expertos en el campo. Como estudiante, la mayoría de las personas generalmente están dispuestas a ayudarlo. Los mentores están allí para ofrecer consejos sabios, entrenamiento y oportunidades para conectarse con empresas para obtener créditos universitarios.