

Diez claves para obtener el máximo rendimiento del 'networking'

Expansion.com 17/08/2015

Contar con una red estratégica de contactos resulta fundamental para aquellos profesionales que están en búsqueda de un empleo. En este sentido, el networking -el proceso de construcción, mantenimiento y aprovechamiento de las relaciones tanto profesionales como personales para maximizar las oportunidades de trabajo- se ha revelado como una herramienta de gran eficacia.

Esta técnica puede entenderse como una forma de marketing personal. No obstante, si establecer contactos puede ser relativamente fácil, la actualidad del mercado laboral exige dar un paso más y obtener una referencia o recomendación, algo para lo que la trayectoria profesional previa y la buena disposición resultan imprescindibles. Además, y más allá del beneficio propio, el fomento del networking va ganando cada vez más presencia dentro de las propias compañías, pues aporta un valor añadido a aquellos profesionales que saben cómo establecer relaciones que generen un mayor negocio para la organización en la que trabajan.

Con el fin de lograr una red profesional sólida, José María Camps, presidente de AgioGlobal, ofrece una serie de consejos para sacarle el máximo partido al networking:

1. Buscar a las personas adecuadas. Para comenzar a tejer esta red, la mejor opción es empezar por el círculo más cercano y elaborar un listado de nombres. También es importante hacer memoria y recordar a antiguos compañeros de trabajo o a las personas que se conocieron durante el periodo formativo. No es necesario centrarse de forma exclusiva en contactos directos: cada persona es un eslabón importante en esta cadena.
2. Paciencia. Para tener éxito y construir una red sólida es necesario invertir tiempo, dedicación, compromiso y trabajo duro. Los resultados no serán inmediatos. Cuanto más tiempo y esfuerzo se invierta en el networking, más valiosos serán los contactos.
3. La información es un tesoro. Cuando es necesario dar una referencia o buscar un contacto, resulta fundamental disponer de una base de datos bien organizada. Es importante archivar las tarjetas de visita de las personas a las que se conocen e, incluso, realizar anotaciones en el reverso sobre posibles intereses en común.
4. Saber 'venderse'. La regla básica a la hora de hacer networking es dejar claro qué se ofrece. Un candidato debe saber 'venderse', demostrar qué gana la persona con la que desea contactar y qué beneficios obtiene al relacionarse con él.
5. Cuidar la red de contactos. Tan importante como adquirir nuevos contactos es cuidar la red ya creada, teniendo una visión a medio o largo plazo. Se pueden llevar a cabo diferentes acciones para ello: una llamada de teléfono o un correo electrónico para mantener la relación, una invitación a un evento, la recomendación de una publicación...
6. Tener una buena agenda de actividades. Los eventos son una fuente muy valiosa para obtener nuevos aliados. Asistir a estas actividades es un excelente método para conocer posibles empleadores en un contexto ameno y cercano. Por ello, es recomendable elaborar una agenda con los congresos, eventos y ferias que mejor encajen con cada perfil. En caso de que un candidato esté interesado en participar en una actividad, puede buscar información sobre los demás asistentes y programar una cita con ellos.
7. La tarjeta de visita, siempre encima. A pesar de que la tecnología ha revolucionado las relaciones laborales, las tarjetas de visita siguen siendo la principal carta de presentación. En ellas debe quedar reflejado el nombre, la profesión, la mejor forma para contactar y cualquier elemento que pueda suscitar interés.
8. Generosidad. Antes de pedir, hay que ofrecer algo. Es mejor alimentar un contacto sin esperar nada a cambio. Tampoco hay que olvidar que escuchar es la mejor forma de conocer a alguien.
9. Convertirlo en filosofía de vida. El buen networking nunca debe plantearse como una actividad aislada: los nuevos contactos pueden surgir en el momento menos esperado. Por tanto, es necesario integrar esta actitud en la vida diaria de una manera natural.

10. Combinar networking online y offline. Las redes sociales pueden ser grandes aliadas para crear contactos y relacionarnos con ellos, siendo LinkedIn una de las más útiles y conocidas. No obstante, estas herramientas siempre deben ser entendidas como un refuerzo y no como un sustituto del contacto presencial, innato al ser humano.