

FORMACIÓN

webinar gratuito para pymes



Networking:

una autopista hacia el éxito







REDES DE CONTACTOS

*ORGANIZACIÓN formada por un conjunto de establecimientos de un mismo ramo, y en ocasiones bajo una misma dirección, que se distribuyen por varios lugares de una localidad o zona geográfica para prestar un servicio.
Por ej. "Redes de Oficinas de Ventas"*





REDES DE CONTACTOS

Son el conjunto de personas con las que mantienes algún tipo de relación, sea LABORAL o PERSONAL.

SUS FUNCIONES SON DISTINTAS

usualmente una es necesaria para establecer la otra.

Pueden RELACIONARSE en forma DIRECTA o INDIRECTA y podemos clasificarlas por el tipo de personas que las integran y/o por los beneficios que traen para tu negocio.





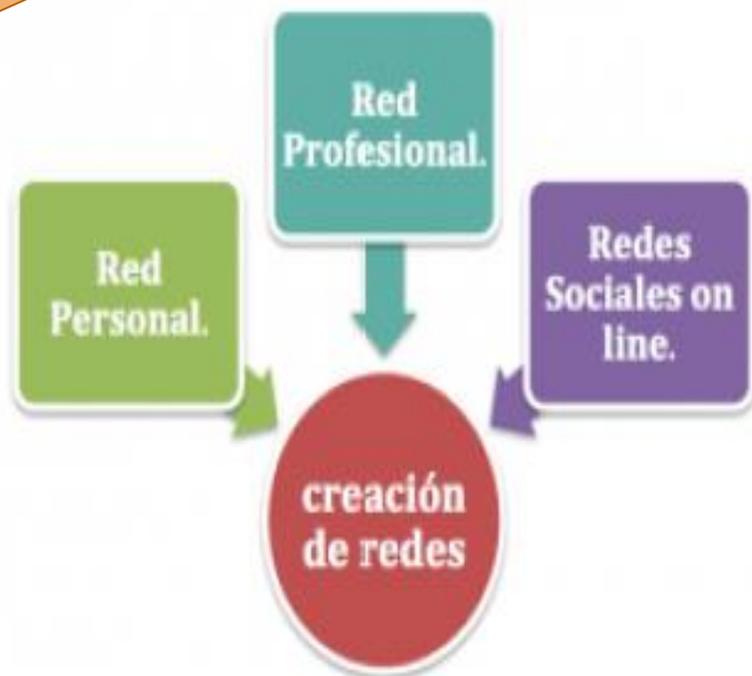
REDES DE CONTACTOS

COMO CREAR UNA RED DE CONTACTOS

Red Personal: tu agenda de amigos, familiares y contactos más directos.

Red Profesional: Antiguos compañeros de trabajo o de estudios superiores o especializados. Clientes, proveedores anteriores y presentes, o clubes de networking, que representan la esencia misma de todo esto.

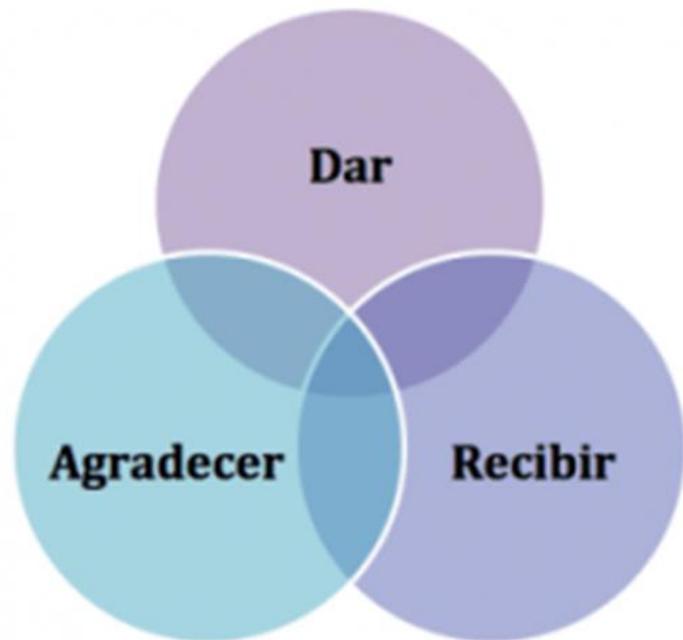
Redes Sociales on line: Como vehículo de expansión para llegar más lejos o, al menos, de otra forma.





REDES DE CONTACTOS

NORMAS DE COMPORTAMIENTO



Dar: ofrece ayuda, comparte información interesante, hazte ver y participa de ella.

Recibir: Entonces recibirás de los demás, que es la base de tu objetivo.

Agradecer: Es cuestión de cortesía.



REDES DE CONTACTOS

La teoría de los seis grados

https://www.youtube.com/watch?v=w_hoNvgLCLo





REDES DE CONTACTOS

TIPOS DE REDES:

PERSONALES

ESTRATÉGICAS

OPERACIONALES





REDES DE CONTACTOS

El hecho de desarrollar relaciones mutuamente beneficiosas se puede emplear estratégicamente para obtener información y recursos.

Construir redes de contacto constituye una habilidad

ESTRATÉGICO

INTENCIONAL

PROACTIVO





REDES DE CONTACTOS

**¿ PARA QUÉ CONSTRUIR
REDES DE CONTACTOS?**

*Puede llegar a ser la
manera más
ECONÓMICA y EFICAZ
de:*

Iniciar una empresa

Promocionar

Conocer a la competencia

Mejorar la posición laboral

Buscar nuevos Clientes

Buscar nuevos proveedores



Banco Nación





REDES DE CONTACTOS

Para qué sirven?

¿ DÓNDE comenzamos a construirlas?

¿CUÁNDO, en qué momento ?





REDES DE CONTACTOS

¿ DÓNDE?

➤ **FAMILIA:**

Primer network y de máxima confianza

➤ **TRABAJO**

Carrera laboral

➤ **ESTUDIO**

Institutos, Universidades, Cursos de formación

➤ **HOBBIES**

Deportes – Música - Idioma





REDES DE CONTACTOS

¿CUÁNDO?

*No hay un **MOMENTO PERFECTO** para empezar*

*La **OPORTUNIDAD** está en todas partes*

*Hay que **ESTAR ALERTAS, TENER ACTITUD y APROVECHAR EL MOMENTO***





REDES DE CONTACTOS

IMPORTANCIA Y BENEFICIOS

- **AMPLIAR tu CONOCIMIENTO sobre el mercado**
 - **DAR Y RECIBIR RESPALDO**
 - **VISUALIZAR mejor tu Negocio**
- **ACTUAR EFICAZMENTE EN UN MERCADO GLOBAL**

COMPARTIR BUENAS PRÁCTICAS





REDES DE CONTACTOS

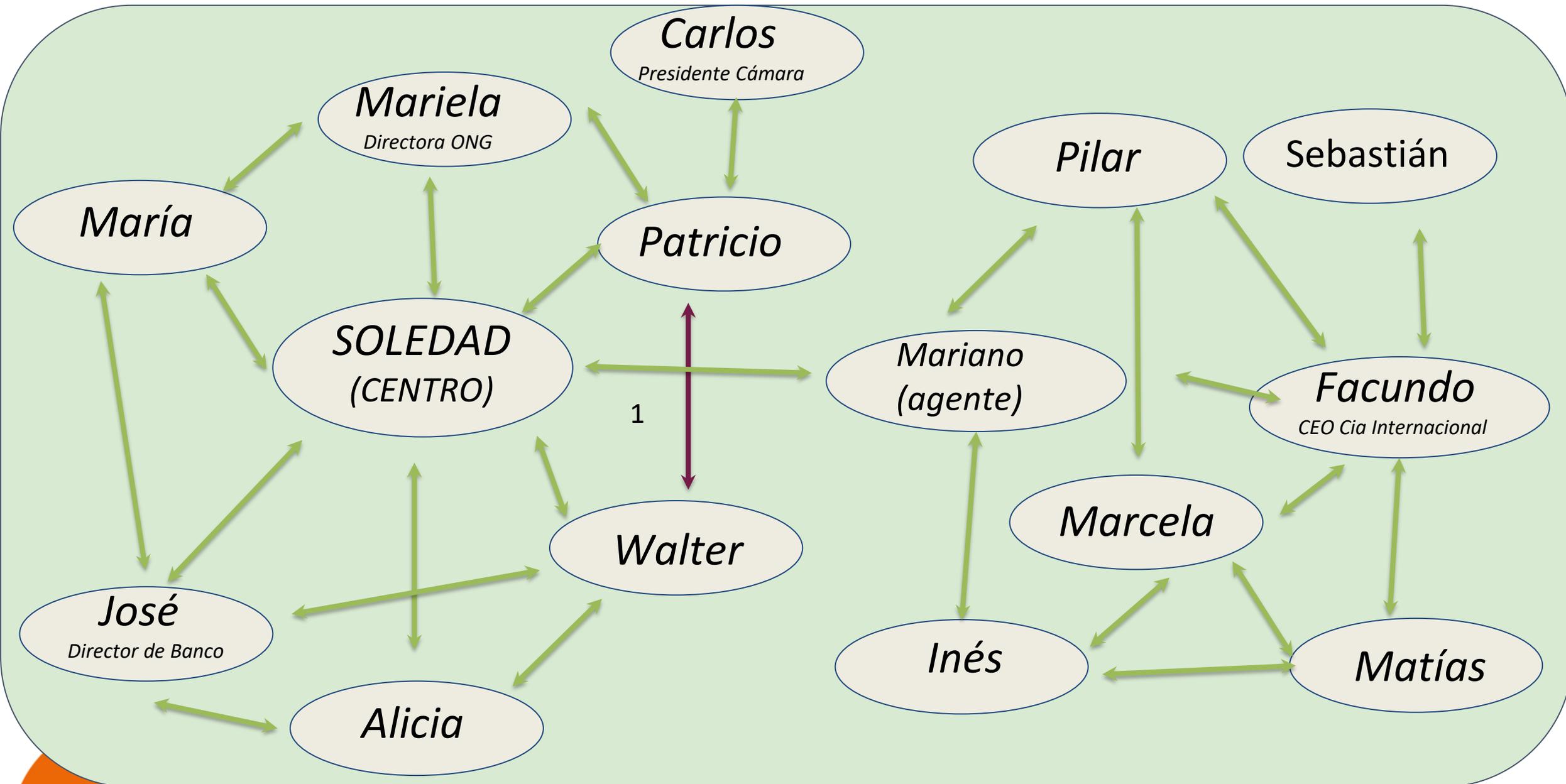
ANÁLISIS DE REDES SOCIALES

*David Krackhardt diseñó en un diagrama
cómo mostrar una red social*

*Es un método para examinar tu red, diagramando y midiendo
las relaciones entre vos y otros que participan en tu red.*

*Identificamos a las personas que constituyen
el «CENTRO», los «AGENTES» y las «CONEXIONES CORTAS»*







REDES DE CONTACTOS

NETWORKING y TEORÍA DE REDES SOCIALES

Una red social no difiere mucho de cualquier otra red salvo que en ella, los puntos (nodos o actores de la misma) son las personas que conforman esta red de contactos.





REDES DE CONTACTOS

DEFINAMOS NETWORKING

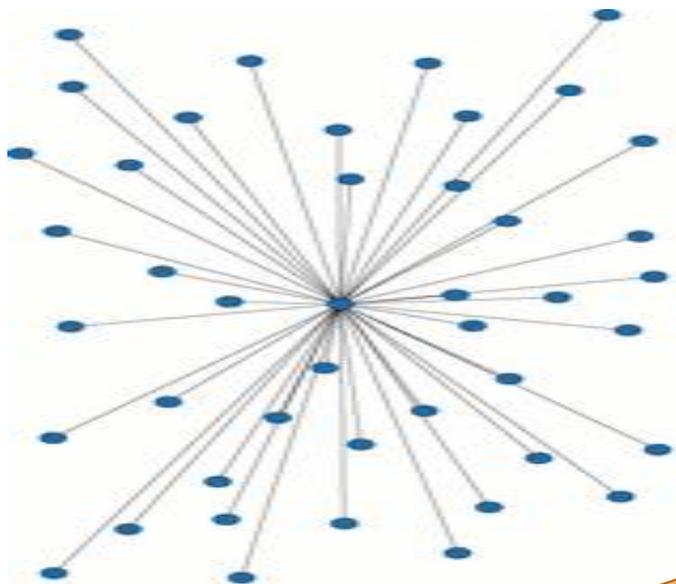
*Consiste en formar una **RED** de **CONTACTOS PROFESIONALES** que nos ayuden a lograr **PUESTOS DE TRABAJO** o **NUEVAS OPORTUNIDADES PROFESIONALES** o **CAPTAR NUEVOS CLIENTES** para nuestros negocios.*



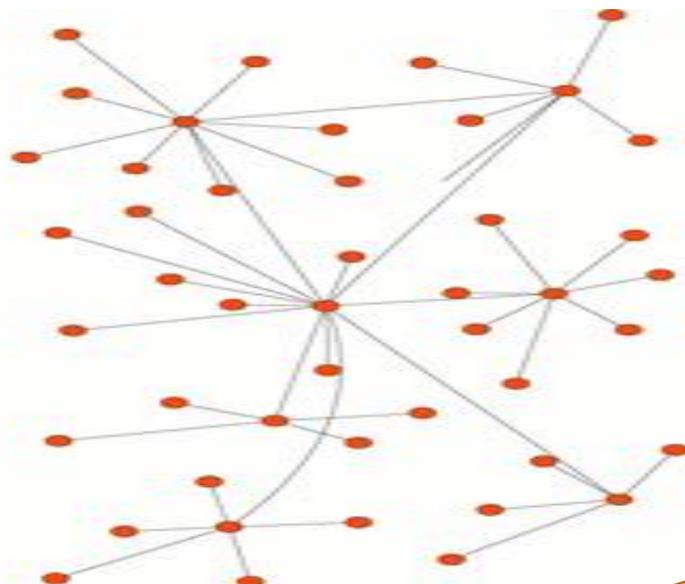


REDES DE CONTACTOS

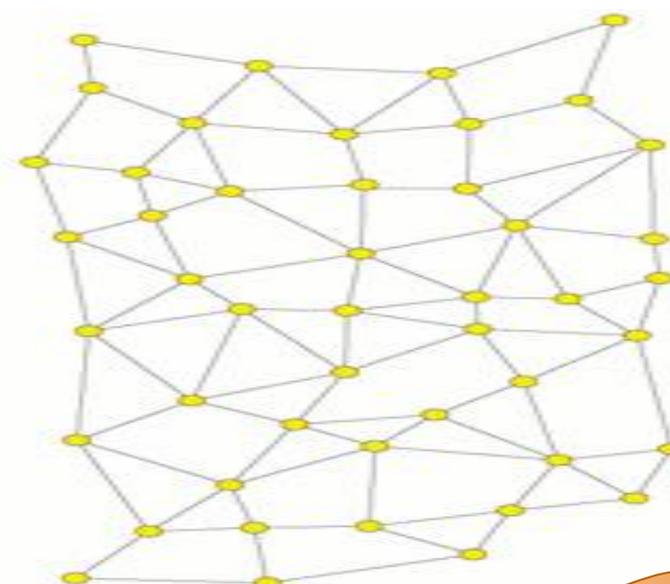
ESTRUCTURAS DE REDES SOCIALES



CENTRALIZADA



DESCENTRALIZADA



DISTRIBUIDA





REDES DE CONTACTOS

RED PERSONAL - PREPARACIÓN PREVIA

Off-line

Recabando información del evento de manera previa.

Cara a cara

Eligiendo cuáles, cuántos y porqué, hay que valorar y priorizar los eventos.

Desvirtualizado

Estableciendo un protocolo en las relaciones sociales.

Preparando la asistencia al evento.





REDES DE CONTACTOS

REDES PROFESIONALES

No son tan prolíferas ni voluminosas como las redes sociales

Están pensadas para negocios, generar contactos comerciales donde realizar nuevos contactos e incrementar nuestras opciones en un mercado altamente competitivo

Se combinan el on-line con el off-line



REDES DE CONTACTOS

ESTRUCTURAS DE REDES SOCIALES

LinkedIn (la más amplia)

Xing (europea)

Viadeo (francesa)

Ecademy

Moikrug (rusa)

Maktoob (árabe)

LinkedIn

viadeo

XING

Moikrug
Сервис Яндекса

ECADEMY
LEARN · TRAIN · SHARE

MAKTOOB



REDES DE CONTACTOS

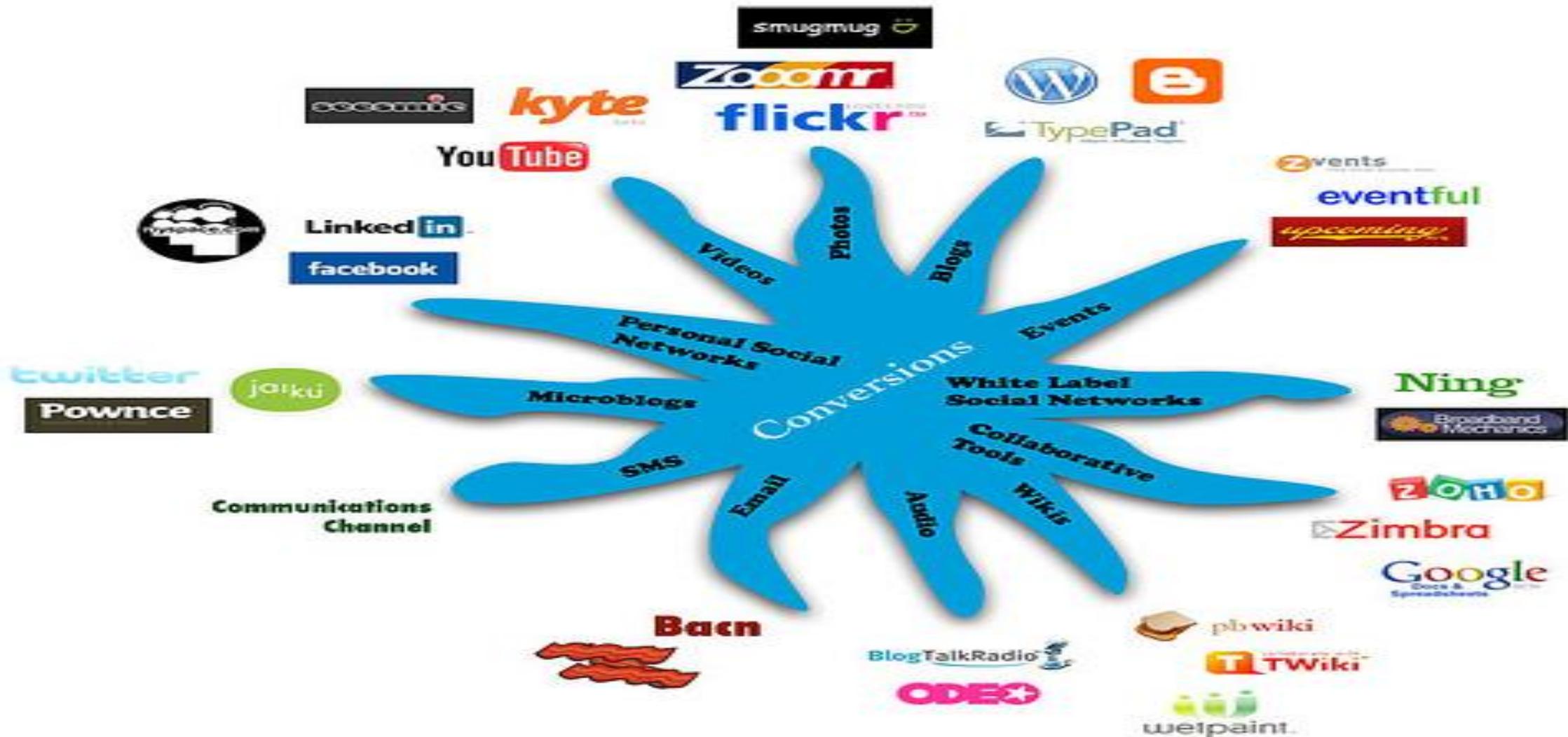
REDES SOCIALES GENERALISTAS

Representan un canal de comunicación fundamental para empresas y autónomos.

Son medios de comunicación online entre los internautas y las empresas.

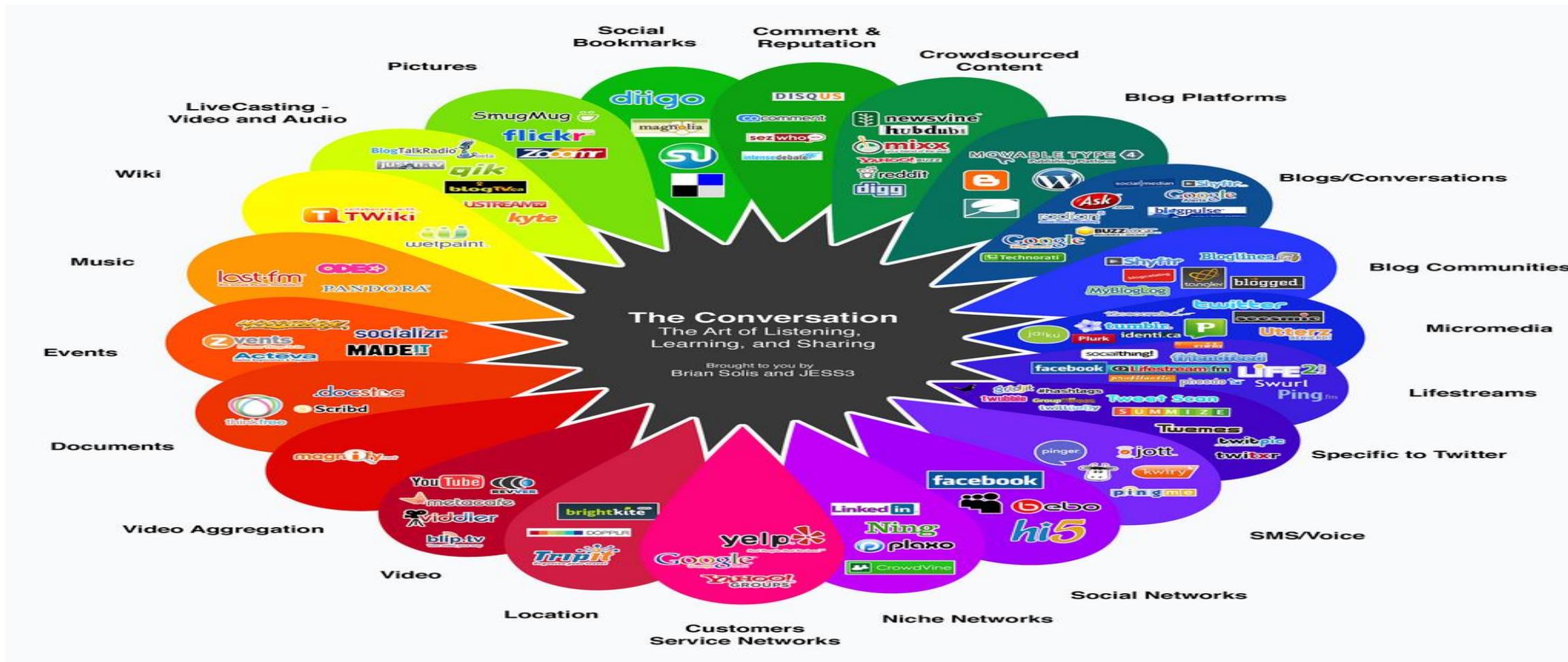
Facilitan la creación de grupos con intereses comunes y permite a los usuarios interactuar con el contenido publicado por otros.

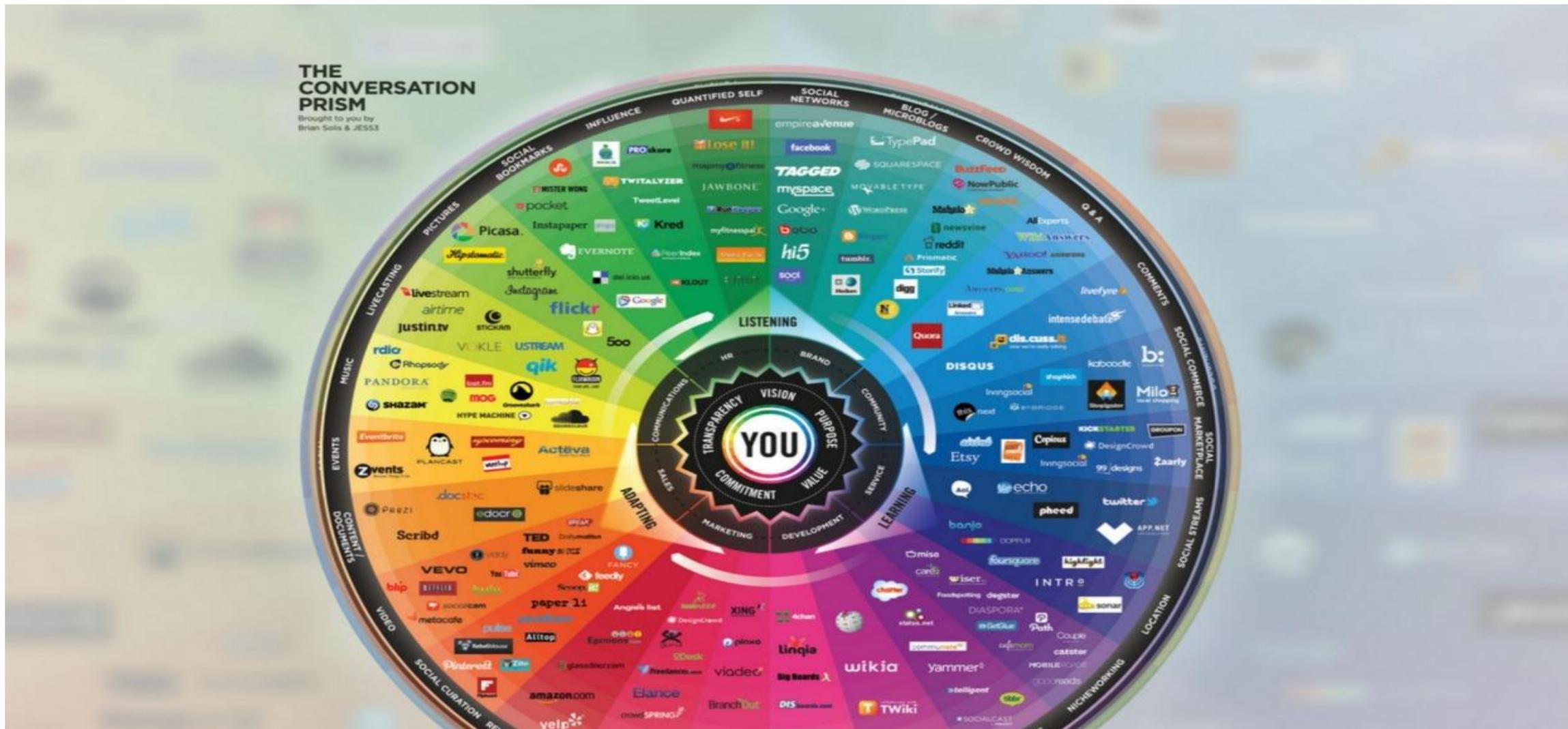






REDES DE CONTACTOS







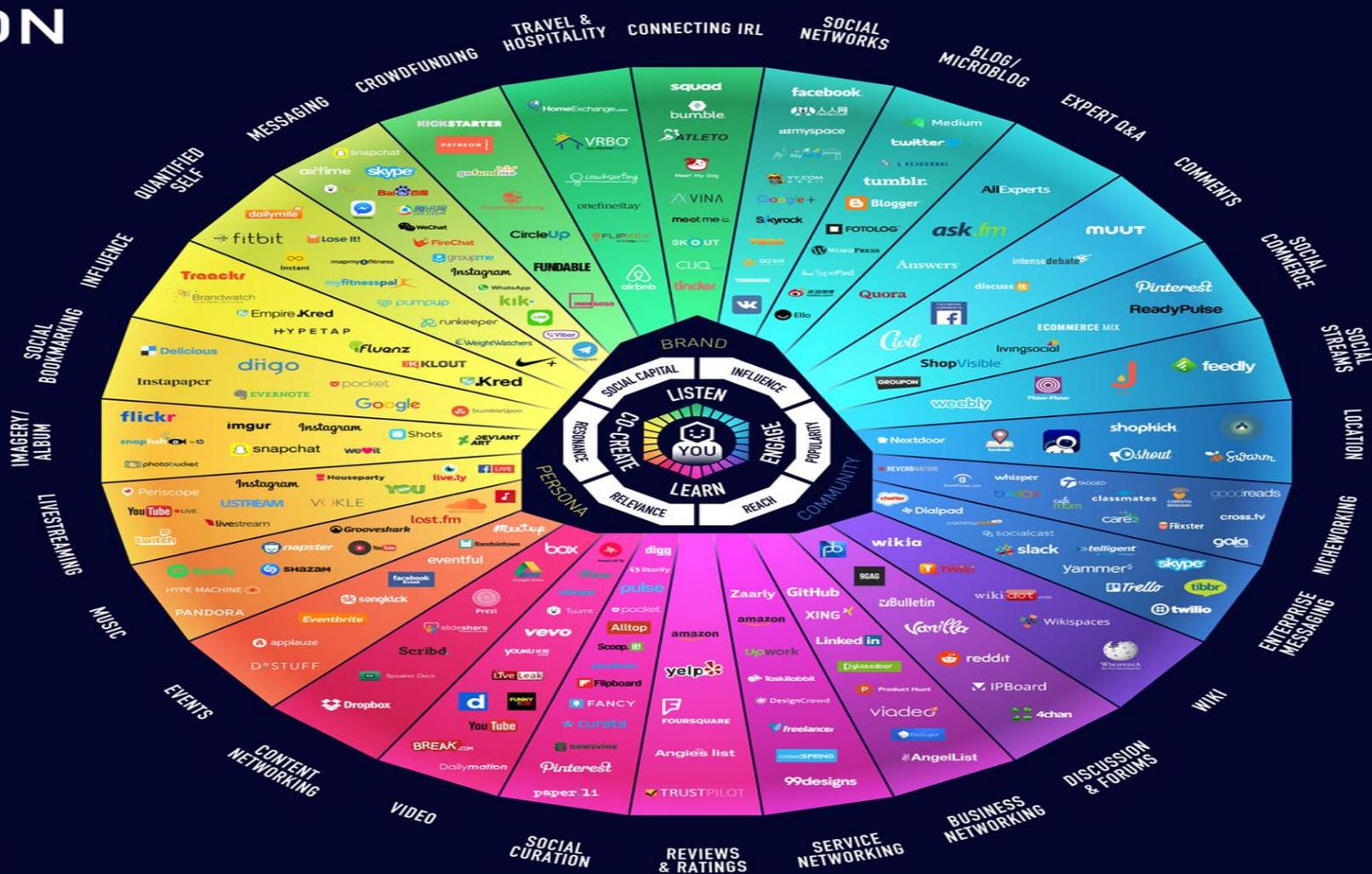
CONVERSATION PRISM 5.0

Brought to you by
Brian Solis & JESS3

Social Media Gave Everyone a Voice

The Conversation Prism debuted in 2008 as social media was exploding online. Social media would change everything about how we communicate, learn and share. It forever democratized information and reset the balance for influence.

The Conversation Prism was designed as a visual map of the conversational networks that continue to reshape everything. Its purpose is to help you understand and appreciate the statusphere so that you can play a productive and defining role in the conversations shaping our future.



For more information check out
conversationprism.com





REDES DE CONTACTOS

QUIENES TIENEN ÉXITO ESTABLECIENDO CONTACTOS

- *HABLAN y ESCUCHAN de manera efectiva*
- *Se comprometen y son PROACTIVOS al desarrollar relaciones*
- *EJERCEN INFLUENCIA: manejan el poder y la credibilidad para PERSUADIR personas*
- *Están dispuestos a DAR y RECIBIR información*
- *Reconocen el poder de las relaciones MUTUAMENTE BENEFICIOSAS*





REDES DE CONTACTOS

Dime con quién andas y te diré quién eres”.
Esta frase, tomada de la segunda parte del Quijote,
aplica directamente a:

“Dime en cuánto ampliaste tu networking y te diré cuánto podrías potenciar tu desarrollo profesional”





REDES DE CONTACTOS



*Dicen que hay que tener contactos
en todos lados*





REDES DE CONTACTOS

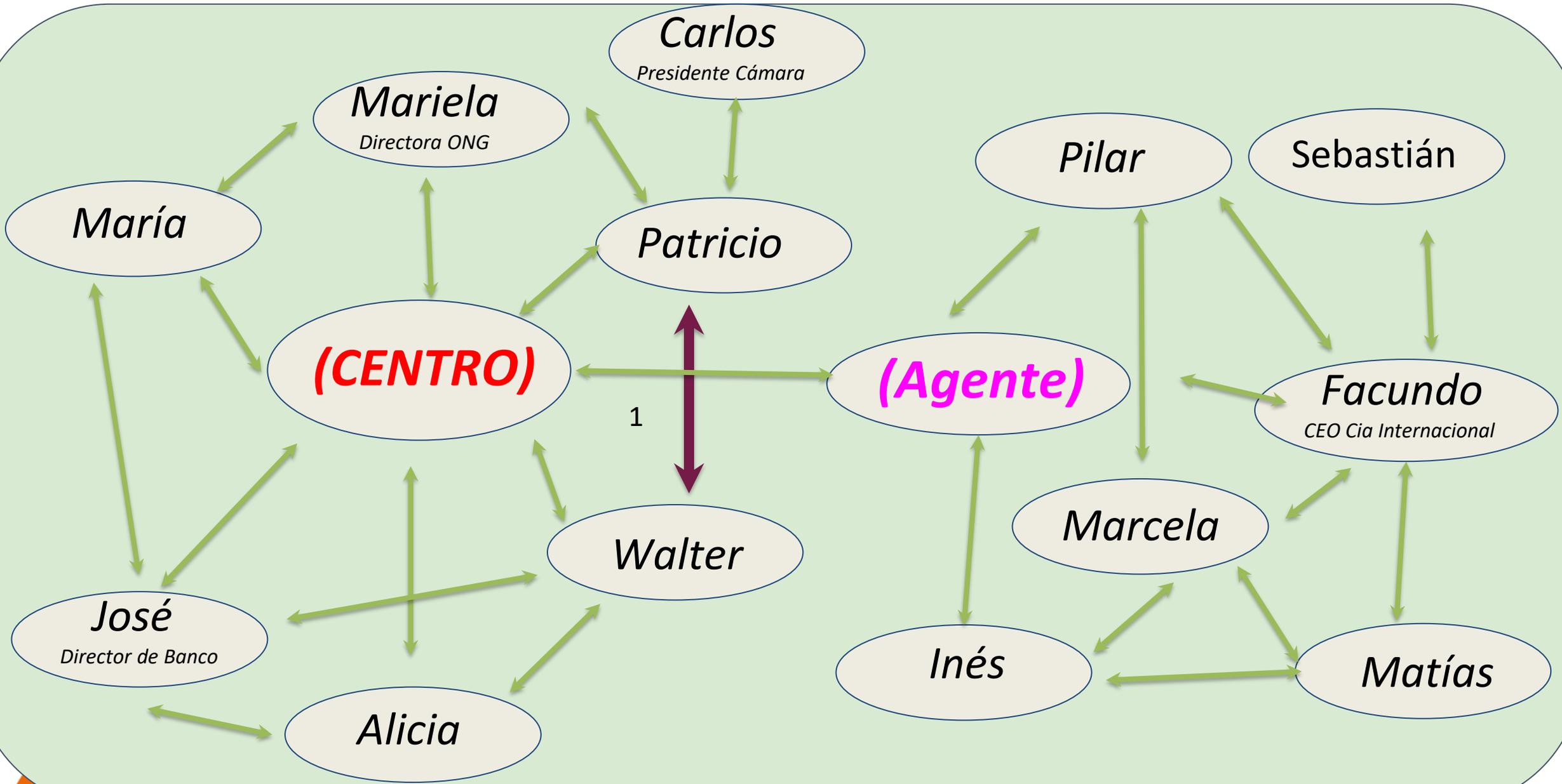
EJERCICIO INDIVIDUAL

DIAGRAME SU PROPIA RED DE CONTACTOS

***Para un objetivo COMERCIAL INDIVIDUAL y REAL
con un posible plazo de cumplimiento inmediato.***

***Puede utilizar el diagrama de David Krackhardt
como guía.***







Empretec
ARGENTINA

 +54 9 11 3698 9401

 info@empretec.org.ar

 Fundación Empretec Argentina

 @empretecarg

 Fundación Empretec Argentina

 @empretecarg



www.empretec.org.ar

