

Guía para hacer NETWORKING

¡Conéctate de manera efectiva y expande tu red!



Entrelingo
group

¿QUÉ ES EL NETWORKING?

Es el proceso de establecer relaciones con personas dentro y fuera de tu sector profesional. Estas conexiones te pueden ofrecer oportunidades laborales, colaboración en proyectos, mentoría o simplemente nuevos conocimientos. El networking no solo se trata de conseguir un empleo; se trata de compartir conocimientos, experiencias y crear una comunidad de apoyo mutuo.

El primer paso para hacer networking es estar dispuesto a salir de tu zona de confort y comenzar a conocer nuevas personas. Aquí tienes algunos consejos para iniciar de manera efectiva:



Define tus objetivos: ¿Buscas nuevas oportunidades laborales? ¿Colaboración en proyectos? ¿Ampliar tu conocimiento? Definir esto te ayudará a enfocar tus esfuerzos.



Actualiza tu perfil de LinkedIn: LinkedIn es la red profesional más grande del mundo. Asegúrate de que tu perfil esté completo, actualizado y refleje claramente tus habilidades y experiencia. No te olvides de usar una foto profesional y personalizar tu descripción.



Asiste a eventos: Busca ferias de empleo, seminarios y conferencias en tu campo. A menudo, estos eventos te ofrecen la oportunidad de interactuar con personas clave de tu industria.

¿CÓMO CONSTRUIR RELACIONES SÓLIDAS?

El networking no se trata de conocer a la mayor cantidad de personas, sino de crear relaciones auténticas. Aquí algunos consejos para construir relaciones que realmente importen:



Escucha activamente: En lugar de enfocarte en hablar sobre ti mismo, escucha a los demás. Interésate por lo que hacen y cómo puedes serles útil. Una conversación equilibrada y genuina será más memorable.



Sé consistente: Mantén el contacto. Después de una reunión o evento, envía un mensaje agradeciendo la conversación e interésate por seguir conectando. Una simple nota en LinkedIn o correo electrónico puede hacer la diferencia.



Aporta valor: No se trata solo de lo que tú puedes obtener. Si tienes conocimientos, contactos o información útil para la otra persona, compártela. Las relaciones fuertes se basan en el dar y recibir.

APROVECHA LAS PLATAFORMAS DIGITALES

El networking no siempre tiene que hacerse en persona. Hoy en día, las plataformas en línea te permiten conectarte con personas de todo el mundo. Aquí algunas recomendaciones de plataformas y grupos que te ayudarán:



LinkedIn: Únete a grupos específicos de tu industria y participa en conversaciones. Algunos buenos ejemplos de grupos son el Networking Profesional, donde se comparten oportunidades laborales y recursos.



Meetup: Es una plataforma ideal para asistir a eventos en línea y presenciales sobre temas de tu interés. Puedes buscar grupos en tu área profesional o incluso en tus hobbies.



Eventbrite: Encuentra eventos de networking en tu ciudad o en línea. Desde conferencias hasta seminarios, esta plataforma es excelente para descubrir oportunidades.

EVITA ESTOS

ERRORES

Es fácil cometer errores cuando recién empiezas. Aquí te compartimos algunos de los más comunes y cómo evitarlos:

NO HACER

Ser demasiado insistente.

No hacer seguimiento.

Hablar solo de ti mismo.

HACER

No quieras sacar algo de inmediato de la relación. El networking lleva tiempo, así que no presiones a los demás pidiendo favores en tu primera interacción.

Si conectas con alguien en un evento, no dejes que esa relación se enfríe. Mantén la relación viva con un mensaje de seguimiento o proponiendo una reunión más adelante.

El networking es un intercambio. Evita convertir la conversación en un monólogo sobre tus logros o necesidades. Pregunta también sobre el otro.

SIGUE ESTOS CONSEJOS FINALES

1



PREPÁRATE ANTES DE ASISTIR A EVENTOS

Investiga sobre las personas que asistirán y las empresas involucradas. Esto te dará una ventaja al iniciar conversaciones.

2



TEN A MANO UNA BREVE PRESENTACIÓN PERSONAL

Asegúrate de tener una introducción clara sobre quién eres y lo que haces. Puedes llamarla "elevator pitch", ya que no debería durar más de 30 segundos.

3



SÉ PACIENTE

El networking es una inversión a largo plazo. Puede que no veas resultados inmediatos, pero las conexiones que haces hoy podrían ser claves en el futuro.

4



DA SEGUIMIENTO

Después de conocer a alguien, conecta con ellos en LinkedIn y envía un mensaje corto agradeciendo la conversación. Establecer relaciones duraderas es más efectivo que solo hacer contactos.

POR ÚLTIMO...

El networking es una herramienta poderosa que puede abrir muchas puertas si se hace correctamente. Ya sea que busques nuevas oportunidades de trabajo, aprendizaje o simplemente ampliar tu red profesional, el networking es clave para lograrlo.

Recuerda siempre ser genuino, escuchar activamente y aportar valor a las relaciones que construyes.

Empieza hoy mismo visitando los enlaces recomendados y participando en eventos o grupos donde puedas conocer a personas que compartan tus intereses. ¡Buena suerte!

Esperamos que esta guía sea un recurso útil para ti. Gracias por confiar en nosotros y creer en nuestro equipo.

Únete a nuestra comunidad y mantente al día con las últimas novedades, eventos y recursos en el mundo de la ingeniería. Síguenos en nuestras plataformas para compartir ideas, inspirarte y participar en conversaciones apasionantes. ¡Tu voz es importante y queremos escucharte! 🎉

