

# Networking: trucos para hacer nuevos contactos útiles para tu negocio

Entre los deberes obligatorios de cualquier emprendedor está el practicar bien el networking. Pero cuando se trata de realizarlo en un evento, curiosamente la mayoría lo hace mal. Te ofrecemos las principales pautas para aumentar tu eficacia.



## Cómo prepararse antes del evento

Por pereza, pudor, desconocimiento, equivocación... Las razones por las que podemos errar a la hora de practicar networking son muy variadas, pero todas pueden solucionarse con una buena preparación. De eso es de lo que va este reportaje: un manual para hacer un networking en eventos eficaz.

**Selecciona el evento correcto.** Es importante seleccionar bien los eventos a los que te interesa acudir, ya sea por el sector, modo de emprendimiento, cantidad de inversión que se esté valorando, temática, los colectivos que acuden, los participantes, por afinidad, por los ponentes, por las áreas de mejora que te pueden aportar, por el papel que puedes jugar en ellos...

**Establece tu objetivo.** "La parte más importante del networking es la de conocerse a uno mismo, saber qué áreas nos interesan personal y profesionalmente. ¿Qué quieres conseguir del evento: financiación, clientes, promoción, reconocimiento? ¿Te va a aportar valor añadido? ¿Puedes aportarlo tú? ¿Tiene sentido dentro de tu estrategia personal?", señala José Canseco, socio director de Human Touch y profesor de EAE. Es importante realizar este análisis antes de ir al evento para poder establecer los pequeños objetivos que quieres conseguir en el mismo.

**Identifica a los participantes.** En muchos eventos, la lista de los ponentes y de los asistentes se hacen públicas previamente. Tómate un tiempo para identificar a aquellos que te interesa conocer y busca información en la Red, tanto en los buscadores como en las redes sociales. Identifica su imagen, lee sus blogs, hazte seguidor de ellos... Y, como señala Del Río, realiza esta tarea con lápiz y papel: “Es importante que vayas tomando notas de cada uno de los aspectos reseñables de tus posibles objetivos, para que de esta manera puedas llegar a forjarte una idea aproximada de sus intereses, sus inquietudes, de los proyectos en los que invierten –si se trata de inversores–, etcétera. Esta información te servirá no sólo para captar su interés, sino también, y sobre todo, para encontrar puntos comunes con los que romper el hielo a la hora de presentarte”.

**No olvides el kit.** Es fundamental llevar suficientes tarjetas de visita y que éstas contengan los datos necesarios para tu identificación y contacto: consigna bien a qué se dedica tu empresa o cuál es tu especialidad, comprueba que contiene tu dirección, correo electrónico, teléfono fijo, móvil y cualquier otro dato de contacto importante.