

## ¿Qué es el Networking?

01

### GESTIÓN DE CONTACTOS

Gestión de redes de contactos con el fin de establecer alianzas estratégicas que permitan el desarrollo de los proyectos personales, especialmente los relacionados a emprendimiento empresarial.

02

### ES UN PROCESO NATURAL

En todo momento hacemos networking, en clase, en el trabajo, tomando un café con amigos o visitando posibles clientes, proveedores y aliados estratégicos.

03

### EL OBJETIVO

Tener claro un objetivo o propósito que desea lograr para poder saber qué tipo de contactos debe gestionar y en qué forma me pueden apoyar.

04

### DEBE SER UNA RELACIÓN BIDIRECCIONAL

El apoyo entre los integrantes de la red, debe ser de mutuo beneficio. Ellos te ayudan y tu los ayudas.

## ¿Cómo hacer un buen Networking?

### TARJETA DE PRESENTACIÓN

Nunca debe salir sin ellas, es el primer feedback, debe cuidar el diseño y lo que quiere transmitir.

01

### EVENTOS Y MOMENTOS

Calendario de fechas de eventos, congresos y demás actividades en las cuales pueda hacer networking.

02

### ORGANICE REUNIONES

Reúnase con personas de su interés, por lo menos una vez al mes, ya sea presencial o virtualmente.

03

### MARCA PERSONAL

Construya, evalúe y cuide estratégicamente su imagen personal, en sus diferentes relaciones y en las redes sociales.

04

### COMUNICACIÓN ASERTIVA

Desarrolle sus habilidades comunicativas y asegúrese que lo que piensa, dice y hace sea coherente.

05

### CONSTANCIA Y ACTITUD

Sea constante en su actuar, persevera ante el logro de sus objetivos y siempre mantenga una actitud adecuada.

06

### Bibliografía o Referencias

Domingo, A. (2019). Networking. El arte de generar negocio, relaciones y oportunidades (SOCIAL MEDIA). Anaya Multimedia.