

## **Cómo iniciar conversación para hacer contactos**

El networking es una actividad de marketing que consiste en ampliar nuestra red de contactos y detectar potenciales clientes o colaboradores. Ésto nos permitirá posteriormente crear un plan de acción que beneficie a ambas partes.

Los eventos son una de las mejores oportunidades que los emprendedores tienen para conocer colegas, proveedores, socios y clientes potenciales. Las reuniones corporativas, convenciones, conferencias y hasta un cóctel informal pueden permitirte conocer a nuevas personas o reactivar contactos con tus conocidos.

Sin embargo, conectar con otros profesionales puede ser difícil e incómodo si no estás habituado a iniciar conversaciones con extraños. Por eso es importante conocer las prácticas efectivas para hacer una buena red de contactos y atraer a otras personas.

Estos son algunos consejos que te pueden servir para iniciar conversaciones en lugares donde no conocés a nadie.

### **1. Mejorá tus habilidades para hablar en público**

Las conversaciones cotidianas requieren la misma habilidad que las presentaciones de negocios: practicá tus habilidades siempre que tengas oportunidad. Tomá una clase para hablar en público, ofrecé brindis con tus amigos, encará presentaciones en reuniones conjuntas o sé voluntario para dar una charla en tu vieja universidad.

### **2. Comenzá con un apretón de manos**

El saludo puede decir mucho de vos y de tus intenciones. Cuando conozcas a alguien en un evento de networking, asegurate de darle un saludo de manos que sea firme. Establecé contacto visual, sonreí y presentate: esta comunicación gestual dará más fuerza a todo lo que digas a continuación.

### **3. Recordá el nombre**

Ser capaz de recordar los nombres de las personas que recién conocés es una gran habilidad para los negocios. Los interlocutores se sienten conectados con vos cuando te escuchan decir su nombre. Tratá de usar frecuentemente el nombre de la persona que acabás de conocer durante la conversación. Si se te olvida, simplemente extendé tu mano y decí tu propio nombre: ésto facilitará que la otra persona haga lo mismo.

### **4. Mostrá interés**

Muchos emprendedores usan una táctica popular pero inefectiva para hacer networking: entregan abundantes tarjetas de presentación sin intentar entablar una relación. La mejor forma de establecer conexiones profesionales es mostrar un interés genuino por los negocios, opiniones y hobbies de las otras personas. Para esto, es muy recomendable hacer preguntas abiertas para mostrar el interés que tenés por conocer la opinión de los otros.

## **5. Pedí la ayuda de alguien más**

No hay nada mejor que alguien te presente a la otra persona: es como si te dieran un sello de aprobación. Si estás en un evento por primera vez, pedile al anfitrión o a un contacto influyente que te presente a las otras personas: la mayoría de la gente lo hará con gusto.

## **6. Halagá sinceramente**

A todos nos gusta recibir halagos, incluso de alguien que acabás de conocer. Utilizá lo que sepas de la otra persona para hacerle un cumplido. Por ejemplo, podés felicitarlo por los grandes logros que conozcas que su empresa ha alcanzado. Pero tené cuidado de halagar su aspecto físico sólo cuando no tengas otra cosa que destacar.

## **7. Compartí oportunidades**

Los eventos de networking son indispensables para aumentar tu capital social y profesional. Buscá a emprendedores de industrias distintas a la tuya y hacele preguntas específicas de su sector. Pediles su opinión sobre un tema y luego compartí tu perspectiva. Siempre debés estar atento a individualizar posibles socios y oportunidades de negocio. Entrená tus oídos para escuchar problemas para los que tal vez puedas presentar soluciones.

## **8. Aprendé a contar una historia**

La mejor manera de establecer conexiones en conversaciones de networking es contando una historia: todos tenemos alguna buena anécdota para contar. Hacé preguntas correctas para descubrir las historias de la otra persona. Podés decir cosas como “¿quién es la persona que influyó especialmente en tu vida para ser quien sos hoy?”. Es una pregunta personal que ayudará a tu interlocutor a abrirse al diálogo.

Tené siempre en cuenta estas simples técnicas, así mejorarás tus oportunidades de facilitar nuevos contactos y desarrollar vínculos fructíferos y duraderos.

*Fuente: entrepreneur.com*