

Getxo >MEETING<



Getxo MEETING 3 de octubre

Claves y trucos para aumentar tu red de contactos profesionales.

¿Qué tal llevas lo de alimentar tu red de contactos? Hay quien dice que una cosa es conocer gente y otra es tener contactos. Quizás la única diferencia es que esta última categoría, los “contactos”, son personas que simplemente conocen a lo que te dedicas y has generado una conversación con ellas que abre vías, posibilidades ...se establecen puentes, tú le abres puertas y esa persona te las abre a ti.

De esto estuvimos conversando, explorando intensamente el arte de mantener los contactos vivos. Compartimos las ideas que salieron durante la sesión de forma participativa.

Mantener contactos que ya existen:

- Contarles a lo que te dedicas y en qué estás últimamente, cuenta lo que te interesa lograr. La gente tiende a ayudar.
- Cuidar LinkedIn.
- Si haces un mailing, que tenga contenido de calidad, sin torpedear.
- Tener una base de datos y manejarla correctamente.
- Utilizar el WhatsApp para continuar con el contacto

- Mantener la base de contactos a buena temperatura, es decir, que no se enfríen las relaciones.
- Alguna vez, a clientela que hace tiempo que no contacta, es interesante ofrecerle alguna ventaja para acercarla.
- Mandar emails contando y que te cuenten.
- ¿Sabe tu familia realmente a qué te dedicas? Empieza por ahí

Crear nuevos contactos:

- Asistir a eventos, formaciones, a Getxo MEETING ; a todo lo que sea de carne y hueso. Conocerse, ponerse cara, aumenta el nivel de confianza por 1000.
- Identificar dónde está tu público.
- Hacer seguimiento de los contactos realizados.
- Recomendar contenido de otras personas en redes sociales.
- Interactuar en grupos de LinkedIn.
- Hacer preguntas. Te darán ideas.
- Tus empresas proveedoras son contactos también.
- Trabajar la calidad frente a la cantidad.
- Perder la timidez y darle la tarjeta.
- Llevar el discurso bien preparado en eventos presenciales.

Más clientela, redes de colaboración, nuevos caminos inexplorados... Ciertamente, la clientela puede venir de gente cercana. Otras veces, de un trabajo sale otro trabajo. Pararte a pensar sobre tu red y su potencial es crucial para entender que, de situaciones muy sencillas, puede desencadenarse tu siguiente proyecto estrella.

Estas fueron las conclusiones que sacamos, pero además te llevaste más de 15 personas nuevas, de ti depende que sean sólo conocidas o algunas se conviertan en contactos. Aquí también podríamos aplicar 3 Cs para que sea un éxito: Coherencia, confianza y cordura.

¿Te apuntas a la siguiente sesión? Refresca tu motivación y llévate trabajo hecho.

Getxo MEETING: Sesiones dinamizadas para profesionales de Getxo y sus negocios.

Lugar: Getxo Elkartegia (C/Ogoño 1, 48930 Las Arenas - Getxo)

Inscríbete por email: getxopro@getxo.eus o llama al 94 466 01 40