



PLANILLA CONTENIDO DE LECCIÓN

 <p>Erasmus+</p>	<p>Project funded by: Erasmus+ / Key Action 2 - Cooperation for innovation and the exchange of good practices, Knowledge Alliances.</p>
---	--

1. Documento de la lección

Lección 1. Tema 8: Redes

Tipología de relaciones para proyectos creativos

Introducción

Con la creación de redes, tendrá la posibilidad de crear enfoques productivos que pueden ayudarlo a construir relaciones sólidas con otras personas que también buscan expandir su marca.

Su primera red, naturalmente, estará orientada hacia su comunidad, que podría estar formada por familiares y amigos. Debe cuidar esta red, ya que podría constituir su primer entorno empresarial. Pero en cualquier caso, también debe tener la intención de ampliar esta red hacia otras comunidades que le brindarán oportunidades para desarrollar aún más su negocio, respondiendo a la demanda y expectativas locales.

Una vez que se complete y apruebe esta lección, los alumnos podrán:

1. Conoce las ventajas del networking.
2. Elegir el tipo de relación que les interesa en función de la ayuda o de los objetivos que quieren alcanzar para el desarrollo del proyecto.

1. Ventajas de la creación de redes:

Una de las ventajas del networking, a la hora de desarrollar un proyecto o negocio, es que te hace más visible en tu entorno. Es decir, si cuidas las relaciones (compañeros, profesores, compañeros de trabajo, profesionales de tu sector, etc.), acudirán a ti cuando necesiten algún servicio que prestes. Además, te será útil para promocionar tu proyecto.

Además, expandir tu red no solo puede abrirte un nuevo trabajo u oportunidades de negocio, sino que también te brindará una red de apoyo que puede ayudarte en cada etapa de tu proyecto.



Antonio Janeski_Unsplash

Asistir a eventos de tu sector será una oportunidad para estar al día y seguir las tendencias del mercado. Al interactuar con otros profesionales y empresas del mismo sector, podrás intercambiar información sobre el entorno, sabrás qué está haciendo la competencia, qué ofrece y cómo lo está haciendo y, en consecuencia, podrás para identificar nuevas oportunidades de negocio para su empresa o proyecto.

Finalmente, cabe señalar que uno de los beneficios intrínsecos del trabajo en red es dar sin esperar nada a cambio. Además de ser gratificante, cuando ayudas a alguien, ganas respeto, referencias, conexiones y amistad. En esencia, también te estás ayudando a ti mismo y a tu carrera.

1. Tipos de relaciones para el desarrollo de proyectos:

Al momento de pensar en su red y su extensión, debe asegurarse de que involucre a una amplia variedad de actores relevantes, incluidos actores públicos y privados, organizaciones y asociaciones de apoyo, consultorías, etc.

La cooperación encuentra múltiples campos de aplicación y puede extenderse prácticamente a todas las áreas funcionales de la empresa, aunque las más estratégicas son las de tecnología y producción, comercial, marketing y financiera. Estos campos de aplicación no son excluyentes, es más habitual encontrar acuerdos de cooperación que abarquen más de una actividad funcional.

La cooperación se puede emprender con empresas locales, lo que mejorará su anclaje local, pero también con empresas extranjeras, para mejorar su capacidad de trabajar en un mercado extranjero.

Sin embargo, lo primero que debes tener claro es qué objetivos tienes en el proyecto que estás llevando a cabo, eso determinará hacia dónde quieres encaminar tus relaciones. Así, si eres autónomo, preferirás el networking personal, que amplía las referencias personales que otros pueden ofrecer sobre ti. Si es un emprendedor, puede preferir la creación de redes operativas, que crean vínculos con nuevos socios, proveedores y compradores potenciales. Y si quieres buscar nuevos criterios o ideas, seguro que prefieres el networking estratégico.



REDES PERSONALES:

QUIÉN: emprendedores y personas que quieran desarrollarse profesionalmente.

OBJETIVO: crear relaciones que favorezcan tu desarrollo personal y profesional, y así rodearte de contactos útiles.

REDES OPERATIVAS:

QUIÉN: a aquellas personas que ya tienen una empresa o un proyecto en marcha.

OBJETIVO: encontrar personas o entidades que faciliten el funcionamiento de su negocio: proveedores, compradores, socios... Se basa fundamentalmente en construir buenas relaciones laborales. Esos pueden desarrollarse participando en eventos o ferias dedicadas, por ejemplo.

REDES ESTRATÉGICAS:

QUIÉN: empresarios con algunos años de experiencia dirigiendo su propio negocio.

OBJETIVO: crear redes de contactos que consigan mejores oportunidades de negocio. La red estratégica te ayudará a tener claras tus prioridades, tener nuevas ideas y conseguir el apoyo de los stakeholders.

El lugar donde se pueden desarrollar ambos tipos de networking es a través de las redes sociales (LinkedIn por excelencia), eventos o aprovechando los espacios de coworking.

Conclusión

Conocer los diferentes tipos de relaciones que puedes establecer a la hora de llevar a cabo tu proyecto te permitirá decidir qué acciones llevar a cabo y saber qué obtendrás de ellas, todo ello sin perder de vista el objetivo que quieres plantearte en el desarrollo de tu proyecto.

Bibliografía

[Tipos de networking](#)