



**PLANTILLA CONTENIDO DE LECCIÓN**

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

## 1. Documento de la lección

### Lección 2. Tema 8: Redes

## Cómo construir relaciones a largo plazo

### Introducción

Como sabemos, el networking se basa en crear una red de contactos que te pueden ayudar a encontrar oportunidades de negocio y salidas profesionales.

Pero, ¿qué importa más, el número total de contactos que tienes o que te van a ser realmente útiles? Depende de ti, y de tu forma de hacer networking, que tus contactos sean duraderos y te ayuden cuando lo necesites.

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

1. Trabajar en red poniendo a las personas por delante de otros intereses.
2. Cuida y mantén tu red de contactos, construyendo relaciones a largo plazo.

### 1. **Networking: poner a las personas por delante**

La forma efectiva de establecer contactos es ayudar a dos personas a conectarse sin buscar una recompensa. "Entiendo ayudar como una forma de crecer, un regalo que recibo, no que doy. No soy yo quien ayuda, sino que otros me ayudan permitiéndome ayudar." 1

Para llevar a cabo relaciones a largo plazo, es importante que a la hora de relacionarte contigo mismo te preocupes sinceramente por las personas que conoces, así entenderás mejor su entorno y estarás poniendo a la persona por delante de otros intereses.

De esta forma, tu networking será más humano, y por tanto las relaciones con tus contactos más duraderas.

Según el empresario y escritor Cipri Quintas, la forma efectiva de hacer networking es ayudar a dos personas a interactuar

<sup>1</sup> The Networking Book, Cipri Quintas.

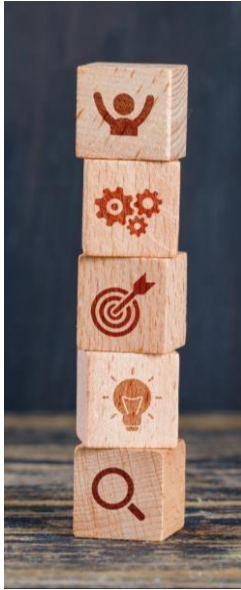


Foto de negocios creada por 8photo

sin buscar recompensa. En este sentido, se pronunció en su libro “Entiendo ayudar como una forma de crecer, un regalo que recibo, no que doy. No soy yo quien ayuda, sino que los demás me ayudan permitiéndome ayudar”.<sup>2</sup>

Algunos consejos que pueden ayudarte a que tu networking sea más personal son:

1. Sé auténtico: sé quien eres y haz networking con aquellas personas con las que tienes cosas en común y con las que es fácil comunicarse.
2. Una vez establecido el primer contacto, y después de que te hayas interesado por esa persona, piensa qué ayudas puedes darle y ofrecérselas (contactos, experiencia, conocimientos, etc.)
3. Cumple tus compromisos: si te comprometes con algo, mantenlo, y si no estás seguro de poder cumplirlo, mejor no te comprometas. “Creo mucho en entrenar la mente, y la mente trabaja con palabras. Entonces, tenemos que usar el poder de la palabra. Cuando decimos que haremos algo establecemos un compromiso con los demás y con nosotros mismos”.
4. Anota los cumpleaños de tus contactos y cualquier otro dato personal que te pueda ser útil en el trato con tus compañeros sin olvidar que son personas. Cuando las personas se den cuenta de que realmente se preocupan por ti, estarán listas para ayudarte cuando lo necesites.

## 2. Construir relaciones a largo plazo:

El networking implica trabajo y dedicación de tiempo si lo que quieres es construir relaciones a largo plazo, y no solo tener una lista infinita de contactos.

Una red eficaz requiere su atención, mantenimiento y cuidado. Hay varias formas de hacerlo, por ejemplo, puedes enviar información personalizada a tus contactos en función de sus intereses, ofrecerles ayuda si descubres que la necesitan, invitarlos a un café o a un evento al que creas que les gustaría asistir. . Recuerda que una red de contactos se basa en la confianza y atención de ambas partes.



www.rawpixel.com - www.freepik.es

### Conclusión

Tener una buena red de contactos puede abrirte muchas puertas en tu carrera profesional, pero no olvides que el número no es lo importante, sino que lo más importante es que sepas cuidar a cada uno, ayúdalos sin esperar nada. a cambio y basar su relación en la confianza, permitiéndole pedir ayuda cuando la necesite.

**Bibliografía** [www.forbes.com/sites/jackkelly/2018/10/30/how-to-build-strong-long-lasting-relationships-and-expand-your-network/?sh=153e8ffb1130](https://www.forbes.com/sites/jackkelly/2018/10/30/how-to-build-strong-long-lasting-relationships-and-expand-your-network/?sh=153e8ffb1130)  
[www.entrepreneur.com/article/343088](https://www.entrepreneur.com/article/343088)

<sup>2</sup> The Networking Book, Cipri Quintas.