



Networking para mujeres directivas

Félix López Capel

Business Development Manager

XING Spain

Septiembre 2009

- 01** ¿Qué es Networking profesional? ¿Dónde hacerlo?
- 02** ¿Cómo gestionar una buena red de contactos?
- 03** Redes profesionales ¿Cómo posicionarte y posicionar tu empresa en ellas?
- 04** La creación de una comunidad o grupo corporativo. La intranet 2.0
- 05** Reclutamiento 2.0 ¿Cómo localizar talento en la red?
- 06** Las mujeres en XING. La experiencia de una empresaria gestora de una comunidad on line
- 07** 15 consejos prácticos para hacer Networking profesional



01 ¿Qué es Networking?



- La traducción literal de Networking sería “trabajar tu red de contactos”.
- Hacer Networking sería “acudir a actividades y eventos con el fin de incrementar tu red de contactos profesionales y buscar oportunidades de negocio”
- Plataforma de Networking es “una red virtual para la gestión efectiva de tus contactos, un punto de encuentro con otros profesionales y comunidades online para el intercambio de conocimiento”.
- Networking es construir relaciones con personas de tu entorno profesional que quieran hacer negocios contigo o en el futuro.
- Networking también se basa en generar notoriedad, darte a conocer, que seas una buena referencia para que tus contactos te recomienden a otras personas.
- Networking es conectar personas entre sí para que hagan negocio, es recomendar contactos profesionales a otros contactos sin esperar necesariamente una contraprestación económica.

01 ¿Qué es Networking?



- Networking es toda aquella actividad comercial a través de llamadas, las recomendaciones, búsqueda en directorios, búsqueda en la red, pertenecer a asociaciones, clubs y el acudir regularmente a eventos profesionales con el fin de hacer contactos profesionales.

Toda esta actividad podrá perseguir diferentes fines:

- **Afianzar la relación con nuestros clientes actuales**
- **Conocer mejor y en un entorno más distendido a nuestros clientes**
- **Dar a conocer nuestra empresa o idea de negocio**
- **Darnos a conocer a nosotros personalmente con idea de desarrollo profesional**
- **Dar a conocer nuevos productos o servicios de nuestra empresa**
- **Detectar oportunidades de negocio**
- **Conocer a potenciales clientes o socios comerciales**
- **Retomar el contacto con personas que conocimos con anterioridad.**

01 ¿Dónde hacer Networking Off Line?



- **Las cámaras de comercio**
 - Nacionales, Regionales y sobretodo extranjeras
- **Las asociaciones profesionales, clubs, colegios profesionales**
 - Club de Marketing, Colegio de abogados, APD, FEDEPE, CEDE, CEOE...
- **Foros profesionales, ferias, congresos**
 - Foro de Directores Comerciales, Expomanagement, Salón Capital Humano, Fitur, Congreso Directivos CEDE, SIMO, Alimentaria...
- **Jornadas, seminarios y conferencias**
 - Las organizadas por IIR, IB Events, Reed Exhibitions, ESIC, IFAES...
- **Asociaciones de antiguos alumnos, Alumni Association**
 - Universidades públicas, privadas, postgrados, cursos superiores...
- **En tu empresa**
 - Multinacional o Pyme no hay excusa
- **En tu entorno más cercano**
 - Familia , amigos y aficiones

Red social, para qué sirve...

- Para buscar, reencontrar y compartir amigos
- Para contar sobre tu vida, aficiones, intereses, películas favoritas...
- Para compartir fotos, videos, comentarios
- Para enviar mensajes, postales, abrazos, besos, cervezas, regalos...
- Para pertenecer a grupos o comunidades a nivel local o global
- Para enterarte de eventos, fiestas

Cuáles son las principales...



Red profesional, para qué sirve...

- Para gestionar de forma eficiente tu red de contactos
- Para crear tu identidad digital con tu experiencia, formación, lo que ofreces, intereses, premios, recomendaciones, etc...
- Para reencontrar compañeros de estudios y anteriores trabajos
- Para encontrar personas clave, empresas, clientes, proveedores, socios, colaboradores, grupos de interés
- Para comunicarte de forma inmediata y sencilla con tus contactos
- Para crear o participar en foros de tu interés, compartir ideas, conocimiento, experiencias profesionales, pedir consejo...
- Para publicar eventos o participar en aquellos de tu interés
- Para encontrar tu trabajo ideal o encontrar a los mejores profesionales

Cuáles son las principales...



01 ¿A quién le interesa estar en las redes profesionales?



- **Estudiantes:** de estudios superiores, especialización, carrera, posgrados. Cuanto antes empieces a construir tu red de contactos de confianza mejor, te será de gran ayuda.
- **Autónomos y Freelance.** Arquitectos, abogados, consultores, ingenieros, diseñadores gráficos, profesores, traductores. Te vas a dar a conocer, vas a encontrar clientes. Véndete!
- **Pequeñas y medianas empresas.** Tanto si vendes productos como si prestas servicios a nivel nacional como internacional a empresas.
- **Multinacionales:** la mejor forma de que todos los empleados se conozcan, se integren, compartan conocimiento, den a conocer su empresa y no pierdan el contacto con ésta, si cambian.
- **Asociaciones profesionales y ONG'S:** Como canal de comunicación perfecto entre sus asociados y colaboradores, para enviarles noticias, newsletters, documentos e invitar a todo tipo de actividades.
- **Franquicias:** Para integrar de forma sencilla y rápida a su red de franquiciados. Enviar noticias, recibir feedback e invitar a eventos.

02 Como construir y gestionar una buena red de contactos



XING – networking profesional en todo el mundo

Más de 8 millones de personas gestionan sus contactos en XING



02 La gestión de contactos profesionales con XING



!La agenda perfecta !

Premium Spanish Cerrar sesión Contacto Ayuda Descargas Quiénes somos Móvil Idioma

XING 17.418 usuarios conectados + Invitar contactos 1 0

Búsqueda Buscar Búsqueda avanzada Búsquedas predefinidas Contratar libreta de direcciones

Inicio Búsqueda Mensajes **Contactos** Grupos Eventos Empleo / Marketplace BestOffers

Mis contactos Mapa Invitar Estado de las invitaciones Contratar libreta de direcciones

Mis contactos Exportación móvil (iPhone ...)























▼ Contactos confirmados Contactos no confirmados Favoritos Contactos por confirmar Ver

Buscar en perfiles: Buscar por tags: xing

Buscar

Todos Sin tags adecco Ambassador Barcelona Bawers BestOffers bilbao BNI business center Bz School capgemini cesma clientes club mk colleagues Group Moderator HOTEL hr Latam madrid malaga marketplace Media MR Broker Networking regus sevilla valladolid xing

Todos | A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z << Contactos 1-12 de 48 >>

 Sergio A. Aragón XING AG ✉ ⓧ 👤 - 👤 ⬇	 Silvia Aznar   Clasificados de Empleo Online La Vanguardia (Grupo Godó) ✉ 👤 - 👤 ⬇	 Daniel Benjumea Martinez   XING AG ✉ ⓧ 👤 - 👤 ⬇	 Sabine Brockmeier   XING AG ✉ ⓧ 👤 - 👤 ⬇
 Horacio Esteban Coronado   XING AG ✉ ⓧ 👤 - 👤 ⬇	 Dr. Julian de Grahl   XING AG ✉ 👤 - 👤 ⬇	 Elizabeth Drury   XING AG ✉ ⓧ 👤 - 👤 ⬇	 Karsten Elbrecht   XING AG ✉ ⓧ 👤 - 👤 ⬇

02 La gestión de contactos profesionales con XING



Lo primero: Contrasta tus libretas de direcciones de:



Y ahora...!Organiza tu agenda!

- Clasifica tus contactos con etiquetas (una o varias):
 - Zona geográfica: Madrid, Barcelona, Londres...
 - Importancia: Favoritos, VIP, Decisor
 - Tipo: Cliente, socio, colega, director
 - Sector: Internet, Horeca, Legal, Banca, Turismo, Financiero...
 - Departamento: MK, RRHH, Compras, IT, Presi, DG...
 - Modo de conexión: Networking, Feria, Acoc. MK, Cámara de comercio, Colegio Ingenieros, ...
 - Por empresa: Michael Page, KPMG, Santander, Telefonica...

Tu decides la mejor forma de clasificarlos

02 Ahora deja que XING trabaje por ti

Alertas de Búsqueda: Dile a XING que necesitas

Entra en el motor de búsqueda y dale los parámetros:

- Puesto actual o anterior: Director/a MK, Compras, Financiero, Abogado, consultor SAP, Escritor, Presidente
- Empresa actual, anterior, por sector
- Por ciudad, código postal, país, idioma
- Por universidad, organizaciones, grupos
- Lo que quieras y XING te avisará diariamente o semanalmente

Echa un vistazo también a las 20 búsquedas predefinidas que te ofrece XING para ir más rápido.

- Quién visitó tu perfil, Web de tu empresa, tu página personal
- Coincidencias de trabajo, universidad, intereses, grupos...

02 Consejos para hacer contactos



Usa el sentido común y el protocolo en la Web:

- Contrasta tu libreta de direcciones e invita a quien realmente conoces o es un contacto profesional
- Busca a tus compañeros y excompañeros de trabajo
- Busca a tus compañeros de universidad, master, cursos
- Busca a miembros de tus mismas organizaciones
- Busca aquellos grupos/comunidades de tu interés y participa
- Y ahora completa al máximo tu perfil y configura tu privacidad
- Añade tus Webs, blog, twitter, hazte visible en los buscadores si quieres y añade tu perfil en tu firma electrónica.

Que no hacer:

- Antes de invitar a un posible contacto profesional estudia su información, puntos en común y mándale un mensaje
- No invites a tu red a contactos de tus contactos o a personas que apenas conoces.
- No aceptes invitaciones de cualquiera por el mismo motivo
- Borra todos los contactos que no te aporten si cambias de trabajo, no colecciones contactos.

Antes de empezar mira si estás

1. Búscate en Google, Yahoo...¿apareces?
2. Busca tu empresa ¿aparece? ¿nomenclatura correcta?
3. ¿Aparece en blogs? ¿Noticias? ¿Comentarios positivos o negativos? ¿Críticas? ¿Información errónea?
4. Ahora búscate en XING
5. ¿Estás?, ¿Están tus colegas de trabajo?
6. ¿Hay algún cargo directivo? ¿Administrativo?
7. ¿Los perfiles tienen foto?, ¿Están completos? ¿Actualizados? ¿Tienen gran número de contactos?
8. ¿Son perfiles activos? ¿Participan en grupos?
9. ¿Aparece información de la empresa?, ¿Página Web?
10. ¿Tamaño de la empresa? ¿Sector? ¿Descripción?

03 ¿Cómo posicionarte y posicionar tu empresa en las redes profesionales?



Ahora sí

En 10 pasos



Novedades en mi red



Emilio Marquez Espino es contacto de **Jorge Galiana** (cartera 21, sociedad de...).

Hoy



Armando Liussi Depaoli se ha unido al grupo "6 graus Business Club".

Hoy



Noel Wilamowski se ha unido a los grupos "Professional Photography" y "Photography & More".

Hoy



Noel Wilamowski ofrece "Beautiful handcrafted photo albums" y "More than 10 years of International Work...".

Hoy

más »

Contactos de mis contactos



Sandra Charmes

Increxento



Marc Pueyo
ICE Consultants



Josep A. Cañas Alba
BARCELO HOTELS & RESORTS



Juan Antonio CORREA RIVIERE
Xtratelecom S.A. (Grupo The Phone House)

más »

Twitter Buzz



La Comisión Europea recomienda comprobar el precio final, con todos...
hace medio minuto de vuelosdesdeGDL



Alguien desconéctele el Internet a @deadpool, mucho spam.
hace medio minuto de manuelyz



Curso gratuito sobre marketing y redes sociales en Valencia http://...
hace menos de un minuto de blodico

más »

XING Noticias



◀ Mi red | Lo más leído en XING | Política | ... ▶

Entrevista a Joaquín Navarro-Valls

18 horas ... - Internacional // elmun...



"El teatro debería contemplarse en la enseñanza"

22 horas ... - ELPais.com - Sección C...



Miguel Bosé rechazó una oferta de Zapatero para ser

9 horas ... - elConfidencial.com



Mis próximos eventos



XING SPEED-NETWORKING: Comunidad de Expert...



Ma, 22/09/2009 MADRID, España

ESIC ZARAGOZA ORGANIZA LAS CUARTAS JORNADA...

Ma, 22/09/2009 - Ju, 24/09/2009 Zaragoza, España

5 Claves y 4 Herramientas para el Marketin...

Ma, 22/09/2009 Sevilla, España

¡Hola Félix!



15 nuevos mensajes

1 nueva solicitud de contacto

[Editar perfil](#)

Personalizar página inicial



- ☒ Novedades en mi red
- ☒ Usuarios nuevos
- ☒ Usuarios que visitaron mi perfil
- ☒ Contactos de mis contactos
- ☒ Los cumpleaños de mis contactos
- ☐ Búsqueda rápida
- ☒ Últimos mensajes en mis grupos
- ☐ Mensajes recientes de todos los grupos
- ☐ Mis últimos mensajes de foro
- ☒ Mis próximos eventos
- ☐ Eventos que me pueden interesar
- ☒ Ofertas de empleo para mi perfil
- ☒ Gente que tal vez conozcas
- ☒ Twitter Buzz
- ☒ Pregunta en XING
- ☒ XING Noticias
- ☒ Huddle Workspaces
- ☒ Tungle.me
- ☒ spread Meetings
- ☒ SlideShare
- ☒ XING Referencias



María Marín Gregorio

Licenciado

Manager Corporate Communications
Spain

XING España

Hora local: 02:03

2º Completa tu perfil profesional, detalla tu trayectoria, logros, referencias, enlaces...

Nota:

Bienvenida a la familia XING !!!

Saludos de Felix "el ventas"

▼ Información profesional

► Contactos (286)

► Página personal

► Libro de visitas

► Blog

► Aplicaciones (3)

Información personal

Busco

Comunicación corporativa, Relaciones públicas, Marketing

Ofrezco

Comunicación corporativa, relaciones públicas, marketing, crisis, formación de portavoces, relaciones con medios, sector farmacéutico, médico-estético, alimentación y bebidas, inmobiliario, gran consumo, multinacionales, grandes compañías.

Intereses

Sociología, Web 2.0, networking, lectura y escribir (cuando me lance...)

Organizaciones

ACNUR, Zoo de Barcelona

Experiencia profesional (7 años, 2 meses)

09/2008 - hoy

(1 año, 1 mes)

Manager Corporate Communications Spain (Trabajador a tiempo completo, Manager (Manager/Supervisor))

XING España, <http://www.xing.com>

Sector: Internet

Sociedad que cotiza en bolsa, 201-500 empleados

Relaciones públicas, relaciones con medios de comunicación, Twittera corporativa (@Xing_Spain) y hasta, a veces, blogger.

09/2004 - 09/2008

(4 años, 1 mes)

Associate (Trabajador a tiempo completo, Profesional/con experiencia)

Burson-Marsteller, <http://www.bursonmarsteller.es>

Sector: Consultoría empresarial

Sociedad privada, 51-200 empleados

Associate (ejecutiva senior): planificación estratégica e implementación de planes de comunicación para empresas, tanto corporativos como de marketing. Relaciones con medios, redacción para prensa, formación de portavoces. Amplia experiencia en comunicación de crisis.

María Marín Gregorio Estaré fuera hasta el miércoles

Soy usuario de XING, porque quiero ...

- generar nuevos negocios
- conocer a gente interesante
- gestionar mi red de contactos
- enterarme de eventos y asistir
- localizar a antiguos compañeros y amigos

Editar la información personal compartida

Mostrar ubicación

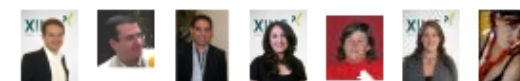
Mostrar ruta

Descargar vCard

Eliminar contacto

Invitar a un grupo

Contactos comunes: 121



más »

Contactos: 286



más »

Datos estadísticos de María Marín Gregorio

Usuario Premium

Usuario desde: 07/2008

Visitas a página: 5.273



Activímetro: 100%

3º Encuentra a quienes están interesados en lo que ofreces y entra en contacto directo con ellos



Búsquedas predefinidas

Usuarios cuyo "Busco" coincida con mi "Ofrezco"



Buscar

Resultados 81-90 de 300

<< Volver | Continuar >> | 1 | ... | 5 | 6 | 7 | 8 | **9** | 10 | 11 | 12 | 13 | ... | 30

Nombre, empresa	Coincide
 Hugo Reyes Duran Atlantis Wine & Spirits	Corporate Web 2.0 Social Management Executive
 Prof. Jesus Carlos Perez Alvarado INTERNATIONAL MARKETING BUSINESS SERVICES	Comunicación Publicidad Formación Internet de Marketing para NEGOCIO
 Prof. José Sotelo Fariña   Prof. Sotelo y Asoc., Consultoría en Marketing	Marketing Business de para Formación
 Matilde de Jesus Briones Frenzel  Crece con Coaching & Consulting	Directivos Desarrollo Personal Profesionales
 JAVIER BURGUILLO DE SANTOS   GMV	de Marketing Redes Sociales Contactos Profesionales Comercio
 Gabriela Barrial INTRAINING	contacts Public Relations Eventos comunicación marketing Contactos Networking
 Carlos Alvarez Ramallo Ministerio de Asuntos Exteriores	de directivos marketing profesionales
 Miguel Haag  STS Iberia	Contactos Marketing de formación contacts
 Juan Carlos Martínez Carrasco sinmedios.com	para de Marketing publicidad comunicación
 Pilar Rivero  RRPP.GESTIÓN DE EVENTOS.PUBLICIDAD	Profesionales de Marketing relaciones públicas comunicación

Búsquedas predefinidas

Visitas a mi perfil

Usuarios que visitaron mi perfil recientemente	>> Ir
Usuarios cuyos perfiles he visitado recientemente	>> Ir
Usuarios que visitaron el portal de mi empresa recientemente	>> Ir
Usuarios que visitaron el portal de una de mis empresas anteriores recientemente	>> Ir
Usuarios que visitaron mi página personal recientemente	>> Ir

Mis coincidencias

Usuarios de las mismas organizaciones que yo	>> Ir
Usuarios que estudiaron en la misma universidad que yo	>> Ir
Usuarios cuyo "Busco" coincida con mi "Ofrezco"	>> Ir
Usuarios cuyo "Ofrezco" coincida con mi "Busco"	>> Ir
Usuarios que conocen a varios de mis contactos	>> Ir
Usuarios que están en los mismos grupos que yo	>> Ir

Usuarios XING

Gente que tal vez conozcas	>> Ir
Usuarios más recientes	>> Ir
Usuarios que hayan iniciado sesión recientemente	>> Ir
Usuarios con página personal elegidos al azar	>> Ir
Usuarios en mi zona elegidos al azar	>> Ir

Mis contactos

Novedades en mi red	>> Ir
Contactos de mis contactos que han cambiado de empresa/puesto recientemente	>> Ir
Contactos de mis contactos elegidos al azar	>> Ir
Todos los contactos de mis contactos	>> Ir
Próximos cumpleaños de mis contactos	>> Ir
Contactos que cumplieron años recientemente	>> Ir

Mis compañeros

Compañeros actuales o anteriores	>> Ir
Compañeros actuales	>> Ir
Antiguos compañeros	>> Ir

4º Sigue buscando personas afines a ti y construye una sólida red de contactos profesionales

Mis contactos

▼ Contactos confirmados

► Contactos no confirmados

► Favoritos

Buscar en perfiles:

Buscar por tags:

vip

5º Organiza bien tu red de contactos (tu patrimonio), etiquétalos y mantén una relación constante con ellos

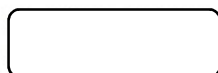
Todos | Sin tags | [adecco](#) [Ambassador](#) [asociacion](#) [asturias](#) [balears](#) [Barcelona](#) [Bawers](#) [BestOffers](#) [bilbao](#) [bni](#) [business center](#) [Bz School](#) [camara comercio](#) [camara sueca](#) [capgemini](#) [cecot](#) [cesma](#) [chambre](#) [clientes](#) [club mk](#) [colleagues](#) [corporate](#) [eliminar](#) [esic](#) [Euskadi](#) [extremadura](#) [finance](#) [galicia](#) [german chamber](#) [germany](#) [gild](#) [granada](#) [Group Moderator](#) [headhunting](#) [hotel](#) [hr](#) [hudson](#) [iese](#) [IIR](#) [india](#) [iniciador](#) [Internet](#) [IT](#) [Italy](#) [Latam](#) [legal](#) [madrid](#) [malaqa](#) [marketplace](#) [media](#) [MR Broker](#) [navarra](#) [netbiblo](#) [Networking partner](#) [portugal](#) [regus](#) [rethink](#) [Rioja](#) [salamanca](#) [seguridad](#) [seguros](#) [sevilla](#) [tradecenter](#) [turkey](#) [valencia](#) [valladolid](#) [vip](#) [xing](#) [Xpert](#) [zaragoza](#)

Todos | A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

<< Contactos 1-12 de 51 >>



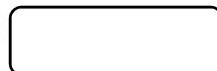
David Abrahams ²
Regus



Patricia Araque
ATALAYA FORMACIÓN



Albert Armengol Bertrolí ² ²
Varias Startups



Ferran Arricivita ²
www.com.es



Bernaldo Barrera García
La Voz de Asturias



Millán I. Berzosa ²
Comunitae.com



Carlos Blanco Vazquez ²
Grupo Itnet



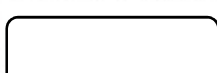
Santiago Bonet ² ²
AIMME - Instituto
Tecnológico
Metalmecánico



Enrique Burgos ²
UNIDAD EDITORIAL



Pau Calderón ²
Shackleton Ad Barcelona



Rodolfo Carpintier ² ²
DAD - Digital Assets
Deployment



MARIA JOSE CAYUELA
DcorporateCom



6º Se proactiv@, contacta con profesionales cuidando el tono, personaliza el mensaje y trata de ser original

[Inicio](#)[Búsqueda](#)[Mensajes](#)[Contactos](#)[Grupos](#)[Eventos](#)[Empleo](#)[Empresas](#)[Best Offers](#)

Incluir a Georgios Diamantis en mi red de contactos

Mensaje para establecer el contacto

Estimado Georginos, he visto tu perfil y además de tener varios contactos en común compartimos interés por las áreas de marketing y comunicación, por lo que me gustaría invitarte a mi red de contactos y a la comunidad de profesionales de Marketing que modero en XING.

Recibe un cordial saludo

i Dile a Georgios Diamantis en pocas palabras por qué deseas establecer el contacto.

Tus configuraciones de privacidad para Georgios Diamantis

- ☐ Todos los datos de contacto
- ☒ Contacto (profesional) **+**
- ☐ Contacto (privado) **+**
- ☐ Datos de mensajería instantánea **+**
- ☒ Cumpleaños
- ☒ Año de nacimiento
- ☒ Georgios Diamantis puede enviarte mensajes privados
- Fijar configuración preestablecida**

Tus tags personales para esta persona

madrid, Networking,

- i** Separa los tags (etiquetas) con comas.
- i** Los tags que introduzcas aquí sirven únicamente para ordenar tus contactos. No los pueden ver los demás usuarios ni tampoco Georgios Diamantis.



Georgios Diamantis

Foot Locker

Idiomas:
inglés, español, portugués,
francés, griego

Invitar a tu red

Cancelar

Resultados de la búsqueda: comunicación


 Buscar por:
 ☒ Grupos
 ☐ Mensajes
 ☐ Mis mensajes
 Palabras clave

[Consejos de búsqueda](#)

Resultados 1-15 de 80

[<< Volver](#) |
 [Continuar >>](#) |
 [1](#) |
 [2](#) |
 [3](#) |
 [4](#) |
 [5](#) |
 [6](#)

 Idioma

Grupo	Categoría	Idioma	Miembros
 <u>Las Claves de la Comunicación Eficaz..</u>	Temas	español	21
 <u>IMAGEN & COMUNICACIÓN...NEGOCIOS</u>	Empresas	español	21
 <u>Innovación en Comunicación</u>	Temas	español	125
 <u>Comunicacion, Diseño y Publicidad de empresas bajo otro modelo de colaboracion</u>	Empresas	español	10
 <u>Lineas 902 como estrategia de comunicacion empresarial</u>	Empresas	español	15
 <u>Oratoria y Comunicación</u>	Empresas	español	89
 <u>Comunicación efectiva. Atención al cliente</u>	Empleo y carrera	español	721
 <u>Red de Profesionales de los Medios de Comunicación</u>	Empleo y carrera	español	338
 <u>Asociación Española de Dirección y Desarrollo de Personas (AEDIPE)</u>	Asociaciones y organizaciones	español	15
 <u>Principado De Asturias</u>	Temas regionales	español	1.983
 <u>El lenguaje espiritual de la música</u>	Arte y cultura	español	7
 <u>MARTÍN SOTELO® · A Global Meeting Point in Spain</u>	Temas	español	1.679
 <u>IMAGEN EFICAZ = IMAGEN ESTRATÉGICA</u>	Asociaciones y organizaciones	español	9

8º Crea un grupo liderado por ti y posiciónate como expert@ o créalo para tu cliente



1. Información principal

2. Funcionalidad

3. Mejores prácticas

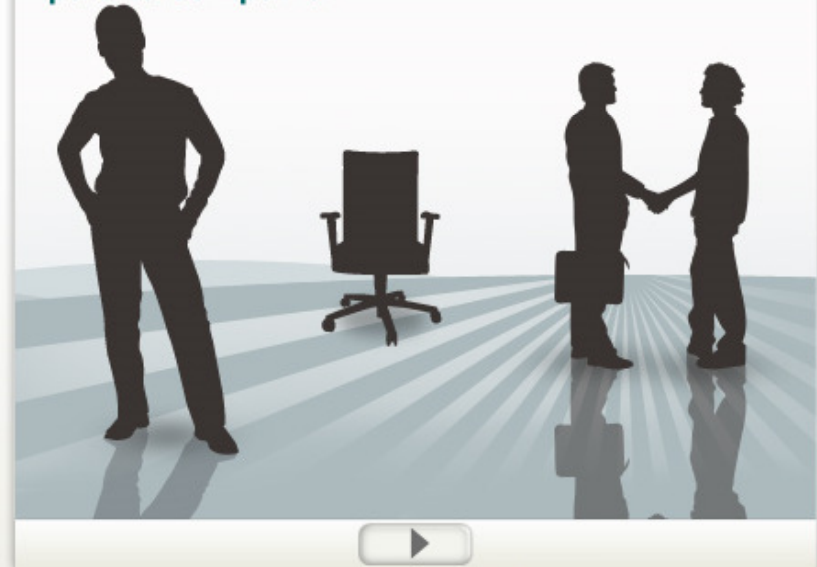
¡Crea tu propia comunidad profesional en XING!

Los Grupos Corporativos de XING son una solución profesional para reunir a todo el personal de una empresa, los alumnos y ex alumnos de una universidad o los miembros de cualquier organización en una red dinámica.

Las principales ventajas:

- 1. Informar, debatir, hacer networking:**
Fomenta el intercambio de información y la interacción dentro de tu grupo objetivo.
- 2. Una herramienta de branding imprescindible para tu compañía:**
No pierdas de vista a las personas más capacitadas y mantén el contacto con ex alumnos y candidatos interesantes.
- 3. Visibilidad de tu marca:**
Dale visibilidad a tu marca u organización en un contexto profesional donde altos ejecutivos, candidatos y tomadores de decisiones gestionan sus contactos a diario.
- 4. Privacidad:**
Tú decides a quién admites en el grupo, de forma que pueda ver todos sus contenidos.
- 5. Organizar eventos para todo el grupo:**
Organiza eventos o seminarios con la herramienta de eventos en XING.

Una herramienta de branding imprescindible para tu compañía



Empresas que han creado su grupo en XING: IBM, T-Systems, Siemens, Capgemini, Accenture, Deutsche Bank, DHL, PWC, Ernts & Young, NH Hoteles, IE, ESIC, EOI...

Asiste a un evento presencial de XING

Jornada de presentación del Proyecto METAL 2.0: Redes sociales...

Vi, 20/11/2009 Paterna, España



Organizar un evento

- Organiza seminarios y conferencias con facilidad.
- Organiza eventos privados (p.e. una fiesta de cumpleaños o una cena).

[Organizar ahora](#)

Palabras clave

[Buscar](#)

Eventos que me pueden interesar






<< Volver | Siguiente >> | **1** | 2 | 3 | 4

9º Busca eventos interesantes y haz networking o bien organiza tus propios eventos y muévelos a través de tu red de contactos en las redes

Título	Fecha/lugar	Organizador	Participantes
SEMINARIO "PRESENTE Y FUTURO DE LOS EVENTOS PROFESIONALES"	Ju, 08/10/2009 Barcelona, España	Pro Meetings Club Bcn -PromoPress -XING Barcelona	91
Sports Marketing & New Media Congress Barcelona 2009	Mi, 30/09/2009 - Ju, 01/10/2009 Barcelona, España	 Guilherme Piazzalunga Icon International	11 (89 plazas libres)
Video Marketing Integración	Ma, 29/09/2009 Barcelona, España	 Francesc Luna Guillamet Digital FX	2 (48 plazas libres)
European training & Development Summit 2009 (ETD'09)	Ma, 29/09/2009 - Mi, 30/09/2009 Barcelona, España	 Hampus Isaksson BME Global	2
Talent Management Europe Forum 2009 (TME'09)	Ma, 29/09/2009 - Mi, 30/09/2009 Barcelona, España	 Hampus Isaksson BME Global	4

<< Volver | Siguiente >> | **1** | 2 | 3 | 4

Eventos a los que asisten mis contactos

-  [Mariola Alsina](#) ha confirmado su asistencia al evento [GENESIS - Mario Zirardini in Venice](#).
-  [Orieta Sánchez Ghio](#) ha confirmado su asistencia al evento [080 Barcelona Fashion | Galería fotográfica online!](#).
-  [Milton Rivera Manga](#) ha confirmado su asistencia al evento [NUEVAS CONVOCATORIAS DEL CURSO "IMPULS"](#).
-  [Miroslava Castro Ponce](#) ha confirmado su asistencia al evento [The Project Management Certificate Program: TI](#).
-  [Thorsten Hahn](#) ha confirmado su asistencia al evento [Vortrag "99 Irrtümer des Networking" im Internet](#).

[más »](#)

Eventos Oficiales de XING

- [XING SPEED-NETWORKING; Comunidad de Expert...](#)
- Ma, 22/09/2009 MADRID, España
- [Encuentro "USEC Talent Club Madrid"](#)
- Ju, 24/09/2009 Arroyo de la Vega - La Moraleja - ...
- [XING MADRID - De vuelta al NETWORKING con ...](#)
- Vi, 25/09/2009 MADRID, España
- [INVITACIÓN ESPECIAL CÉLULA: XING MADRID - ...](#)
- Vi, 25/09/2009 MADRID, España

10º Posiciona tu empresa y la de tus clientes

[Inicio](#)[Búsqueda](#)[Mensajes](#)[Contactos](#)[Grupos](#)[Eventos](#)[Empleo](#)[Empresas](#)[Best Offers](#)

Resultados de búsqueda: España, Relaciones públicas y comunicación



Palabras clave

[Buscar](#)[Búsqueda avanzada](#) ▼

Resultados 1-10 de 16

Filtrar por País

España ▼

<< Volver | Siguiete >> | **1** | 2

Empresas ⓘ	Ubicación	Sector	Nº de perfiles	Tamaño de la empresa
Best Relations	Madrid España	Relaciones públicas y comunicación	5	11-50 empleados
C&IC Comunicación	España	Relaciones públicas y comunicación	3	11-50 empleados
Canela Public Relations	Barcelona España	Relaciones públicas y comunicación	4	1-10 empleados
DIR Comunicación	Madrid España	Relaciones públicas y comunicación	2	-
Equipo Singular	Barcelona España	Relaciones públicas y comunicación	12	51-200 empleados
Inforpress	28043 Madrid España	Relaciones públicas y comunicación	24	51-200 empleados
LF Channel	Barcelona España	Relaciones públicas y comunicación	7	11-50 empleados
Porter Novelli	España	Relaciones públicas y comunicación	22	-
SCR Relaciones Públicas	08035 Barcelona España	Relaciones públicas y comunicación	2	11-50 empleados
Servicecom	28004 Madrid España	Relaciones públicas y comunicación	5	-

feedback



Inforpress

28043 Madrid
España

www.inforpress.es

Sector Relaciones públicas y comunicación
Tipo de empresa Sociedad privada
Tamaño de la empresa 51-200 empleados

▼ Información general

► Empleados (24)

Empleados de esta empresa en XING



más »

¿Trabajas en esta empresa?

¿Eres empleado de esta empresa pero no figuras en la lista de empleados? Es posible que no hayas escrito correctamente el nombre de la empresa en tu perfil o que simplemente no coincida el nombre con exactitud. Para solucionarlo, confirma aquí que trabajas en esta empresa. El sistema actualizará la grafía en tu perfil y en 24 horas figurarás como empleado de la empresa.

[Trabajo en esta empresa](#)

Estadística del personal

Esta información se obtiene a partir de los perfiles XING de los empleados. La empresas no nos proporcionan los datos.

Información general

Edad de los empleados

menos de 31 años	36%
entre 31 y 39 años	47%
más de 39 años	15%

Promedio de antigüedad en la empresa

menos de 1 año	14%
de 1 a 3 años	42%
de 3 a 5 años	14%
más de 5 años	28%

El personal de esta empresa ofrece

Web 2.0, Networking, Workshops, responsabilidad, Online, experiencia, creatividad, trabajo en equipo, compromiso, Consultoría, Social Media, comunicación, iniciativa, formación, organización



Recomendar empresa

Actividades del personal de esta empresa en XING

- Ofertas de empleo de esta empresa en XING (0)
- Eventos del personal de esta empresa (0)

Invita a tus compañeros

Dirección de correo electrónico

Enviar

[Vista preliminar](#)

Invitar a los contactos de tu correo electrónico



más »

Más información sobre perfiles de empresas

¡Descubre perfiles de empresas interesantes en XING!

Ahora puedes buscar empresas, ver su información estadística y encontrar la persona de contacto adecuada.

La información de los perfiles se genera automáticamente a partir de los perfiles de empleados de la compañía registrados en XING. Sin embargo, no incluimos información proporcionada directamente por la empresa. Por eso, los perfiles no recogen la información de los empleados que no tienen perfil en XING. XING está desarrollando este servicio continuamente basándose en las sugerencias y el feedback de los usuarios.

» Preguntas frecuentes de XING Empresas

Empresas de la compañía registradas en XING

feedback

1. No te des de alta en todas las redes sociales (selecciona aquellas que te aporten o tengas la mayoría de tus amigos y contactos y sepáralos)
2. No aceptes como “amigo” o “contacto” a personas que no conoces de nada o no te vayan a aportar.
3. En las redes sociales cuida todas tus apariciones estelares y pide su retirada a los “paparazzis” de turno. Videos también...
4. En una red profesional utiliza tu mejor foto “tipo CV”
5. En una red profesional céntrate únicamente en tu experiencia profesional y que sea relevante y dos o tres aficiones.
6. Escribas lo que escribas reléelo todo bien antes de publicarlo (ortografía, expresiones, mención de personas o empresas...)
7. Nunca entres en polémica en un foro, chat, etc.
8. Configura al máximo tu privacidad (quién puede ver tus fotos, ver tus contactos, enviarte mensajes, etc.)
9. No desaparezcas, se activ@, contribuye, colabora con los demás.
10. No te ates a ellas que trabajen para ti y no tu para ellas.

04 Los grupos en XING



Más de 30.000 grupos activos en la plataforma en 16 idiomas

Mis grupos | **Todos los grupos** | Suscripciones | Invitaciones de grupos


Índice de grupos

Descubre una amplia variedad de grupos en XING.
Debate con miles de expertos.
Intercambia experiencias con mentes afines.

☒ Grupos ☐ Mensajes ☐ Mis mensajes

p.ej. finanzas, ex alumnos, etc.

Buscar [Consejos de búsqueda](#)



Vista general

Categoría	Nº de grupos
<u>Arte y cultura</u>	420
<u>Asociaciones y organizaciones</u>	1.088
<u>Asuntos comunitarios y sociales</u>	816
<u>Ciencia</u>	265
<u>Colegios</u>	196
<u>Empleo y carrera</u>	568
<u>Empresas</u>	611
<u>Eventos</u>	150
<u>Geografía y medio ambiente</u>	79
<u>Grupos de Ambassadors XING</u>  Acerca de los grupos de Ambassadors XING	67
Internet y tecnologías	952

Principales ventajas:

- La plataforma tecnológica de Networking profesional más segura y avanzada
- Diseño del grupo en XING a medida
- Apoyo directo por parte de XING Spain
- Mayor visibilidad sus miembros
- Total interacción entre ex-alumnos, alumnos, profesores, trabajadores y empresas colaboradoras
- Sin límite en el número de miembros
- Generación de tráfico hacia la Web de tu empresa u organización.
- Mayor difusión de las actividades de la organización
- Publicación de Newsletters y noticias a todo el grupo y segmentando.

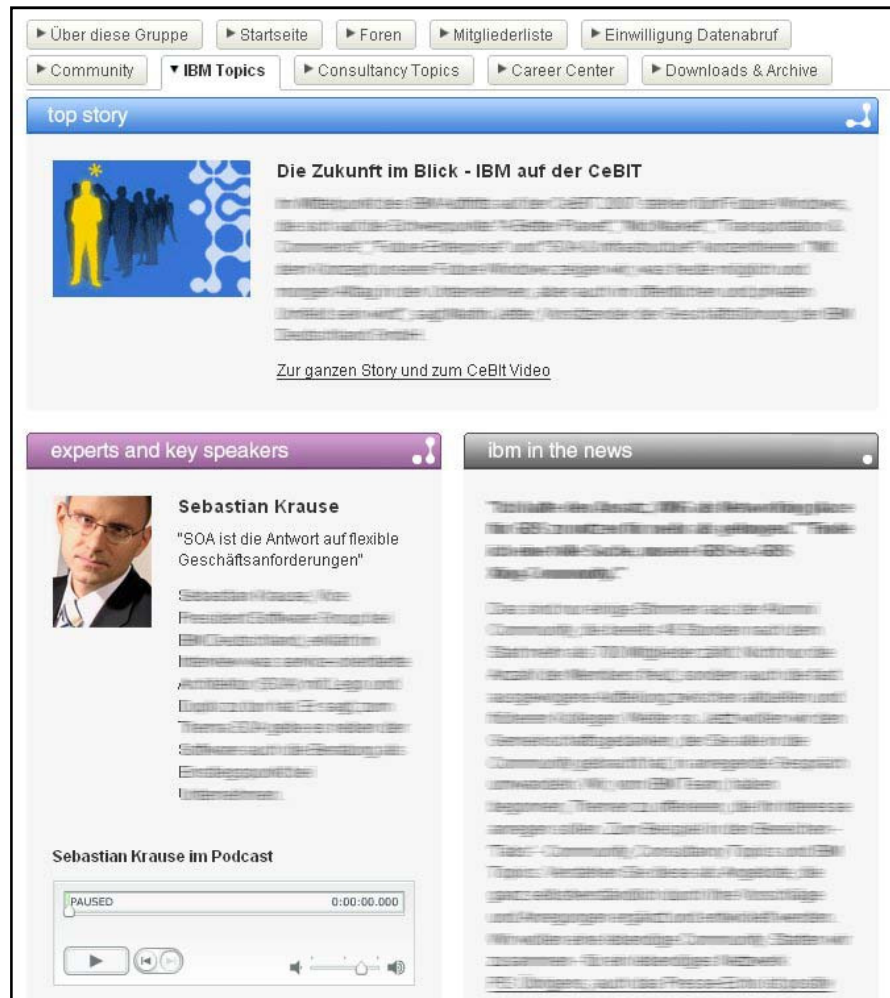
En 2008 nuestros usuarios organizaron más de 90.000 eventos OFF LINE

04 Grupos Corporativos

Mejora la gestión del talento de la compañía



Grupos Corporativos: Comunidades dentro de la Comunidad



- › Soluciones escalables para la creación de una comunidad.
- › Crean visibilidad y generan confianza en un entorno moderno ("Web 2.0"), al aparecer de forma visible en el perfil de los usuarios bajo "mis grupos"
- › Un canal adicional de comunicación con los empleados y colaboradores.
- › La pertenencia a un grupo permite la identificación, afinidad y el intercambio de conocimiento.
- › Hace más próxima la conexión con expertos que den ayuda y soporte
- › Puede estar cerrado e invisible o abierto y visible a cualquier usuario.
- › Muy fácil de gestionar y actualizar.

04 Consejos para gestionar un grupo



- Si eres una persona inquieta o una empresa y tienes algo que compartir puedes crear tu propio grupo.
- Define claramente los objetivos que persigues con este grupo:
 - Estar en contacto con tus clientes
 - Empleados y ex empleados
 - Proveedores, colaboradores, socios
 - Compartir conocimiento, experiencias, informar, publicar eventos, recoger ideas y sugerencias o simplemente un punto de encuentro.
- Comparte la aventura, que haya por lo menos 2 moderadores del grupo y otros 2 co-moderadores. Reparte los foros entre especialistas.
- Puedes hacer un Newsletter para los miembros de tu grupo y segmentar por etiquetas a quienes quieras que lo reciban. No envíes más de uno cada 15 días ni tampoco una cada 2 meses.
- No te extiendas demasiado y añade imágenes y enlaces para hacerlos más atractivos.
- Lanza preguntas abiertas para iniciar un debate.
- Modera el grupo, no entres nunca en política.

04 Consejos para gestionar un grupo

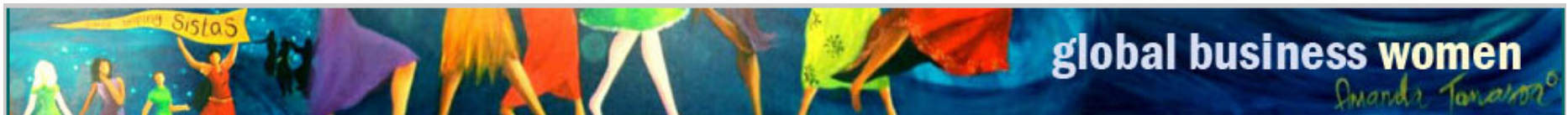


- Abre varios foros con temas de interés y mantenlos activos, pero no abras más de 10 ya que tus usuarios a final se perderán.
- Realiza y publica eventos de forma periódica, porque no siempre tiene que ser todo online.
- Se un buen anfitrión/anfitriona y ofrece un incentivo por acudir y que todo el mundo tenga protagonismo y se pueda presentar.
- Incluye RSS "enlaces de noticias", para hacer tu grupo más dinámico enlazando con otras páginas y noticias de interés.
- Cuida la calidad de los integrantes de tu grupo, exige que tengan foto en su perfil, que se presenten al entrar en el grupo y justifiquen su ingreso.
- Como administrador de un grupo podrás gestionar los usuarios, aceptar solicitudes de pertenencia, publicar noticias, newsletters y conocer estadísticas de tu grupo.
- En "configuración": podrás personalizar totalmente tu grupo con los textos de bienvenida al grupo, presentación, página de acceso, imágenes y logos.
- En resumen, cuida tu grupo con especial interés porque es tu carta de presentación, de tu profesionalidad y en algunos casos de tu empresa.

04 Grupos de mujeres directivas



WEC WOMAN ENTREPRENEUR CLUB



▼ Sobre este grupo

What brings over 14,000 women together?

Ladies! Global Business Women (GBW) is one the largest and active English groups on XING setup in June 2006 with the purpose to **'spark meaningful dialogue'** and connect you with other XING female members on business and personal topics.

The highlight of the group is our weekly 'Positive Monday Booster' to kick start your week on positive note. Often a deep and meaningful discussion on important things you wouldn't normally think about.

GBW could be a base for you in XING.. And it's for ladies only whether you are a premium member or not. You'll be one click away from any member in XING - male or female.

Our community values to be thoughtful and respectful to each another.

So. What's in it for you?

- It's buzzing. It's alive. Your daily dose of inspiration within XING.
- A private, secure community of dynamic 'down to earth' professional women
- Your connection to inspiring women from different regions around the world
- Discussions of various business topics with real life stories and questions
- Diverse members globally with different views, experience levels and ages
- and if your 2nd language is English, you can practice your English!



¡Participa!

No formas parte de este grupo.

El grupo existe desde:	20/04/2006
Miembros de este grupo:	14.596
Mensajes en este grupo:	17.560
Idiomas:	inglés

Configuración del grupo

Admisión requiere aprobación:	sí
Visibilidad del grupo:	todos
Leer los foros:	sólo miembros del grupo
Escribir mensajes en los foros:	sólo miembros del grupo

Moderado por:



Daniela Arens 

Linqia - servicing online community and groups



Nicole Simon 

Book: Twitter - Mit 140 Zeichen zum Web

Tendencias actuales en la selección de personal

Recomendaciones

El 70% de todos los puestos de trabajo se cubren a través de recomendaciones

Dinamismo del mercado laboral

Los periodos de empleo son más cortos, contratos por obra o servicio, necesidad constante de cubrir vacantes



Desafíos para la gestión de personal de nuestros días

Necesidad de reducir costes

La selección de personal tradicional no se puede realizar a un precio competitivo

Candidatos que no buscan activamente

Los mejores candidatos son profesionales perfectamente integrados en la vida laboral y no están buscando empleo necesariamente

05 Reclutamiento 2.0



1 "Matching" entre ofertas y perfiles profesionales

El sistema busca coincidencias entre la oferta de empleo y los perfiles de millones de profesionales

Destinatarios cualificados:
Las ofertas alcanzan al público objetivo, con una desviación mínima según su idioma, localización, experiencia, cualificaciones, intereses, etc.

2 Alcanzar a personas que no buscan activamente

Los mejores candidatos trabajan y no se mueven en las bolsas de empleo convencionales

El usuario puede recomendar una oferta a sus contactos aunque no estén en XING

En XING, encontrarás a estas personas.

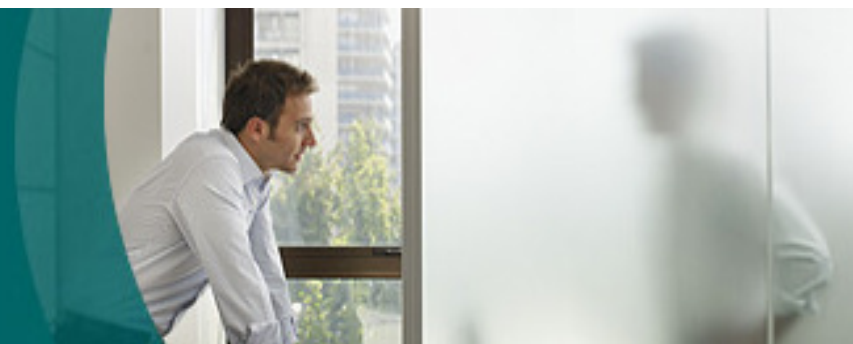
3 Integrar la oferta en una red social

Las recomendaciones son una realidad diaria en la plataforma de XING

XING se basa en millones de relaciones de confianza entre profesionales del mundo entero

La ofertas también se van a encontrar en buscadores

En **XING Empleo** es más fácil y económico encontrar a los candidatos más cualificados



05 Reclutamiento 2.0



Cada usuario ve las ofertas que más se ajustan a su perfil en su página de inicio en XING y las puntua



Candidatos que no están buscando empleo activamente verán tu oferta de empleo en su página de inicio

Ofertas de empleo para mi perfil

Advertising Account Strategist with Google, Inc.	★★★★★ muy interesante
Executive Media Account Manager Google, Inc.	★★★★★ muy interesante
Product Manager Payment & CRM at XING AG	★★★★☆ interesante
Head of Customer Service at XING AG	★★★★★ muy interesante

Más

Beneficios del reclutamiento 2.0

- + candidatos + rápido – coste
- Comunicación directa con potenciales candidatos
- Perfiles actualizados
- Segmentación y filtro de candidatos
- Herramientas de búsqueda automática de perfiles
- Petición de referencias por parte de otros contactos
- Presentación de personas de forma oculta
- Ver como se desenvuelve la persona en foros
- Conocer los contactos de tus contactos
- Oferta directa a potenciales candidatos (puestos con urgencia de forma confidencial y segura)

06 Las mujeres en las redes profesionales



- El 42% de los usuarios locales de la red profesional son mujeres, lo que supone la proporción femenina más alta del mundo.
- Publicidad
- La red profesional Xing ha presentado los resultados de un análisis estadístico de sus integrantes en distintos países. De acuerdo al informe, el 42% de los usuarios españoles de la red son mujeres, una cifra que representa la proporción femenina más elevada del mundo.
- Los estudios generales sobre las redes profesionales muestran que, por lo general, la presencia masculina se acerca al 75% sobre el total de usuarios. El dato supone una desventaja para las mujeres con relación a las oportunidades laborales.
- En el caso concreto de Xing, España es el país con mayor presencia femenina. Al otro extremo se sitúa China, donde la proporción de mujeres es inferior al 19%. La media global de mujeres en todas las redes de Xing es del 35%, de acuerdo a lo informado en una nota de prensa.

Estudio realizado por María Marin Gregorio. Manager Corporate Communications de XING Spain

06 Las mujeres en las redes profesionales



- Otros países que se ubican por sobre la media de proporción femenina son Rusia (40%), Italia (39%), Austria (37%) y Francia (36%), mientras que Alemania y Turquía se encuentran justo sobre la media (35%).
- Más allá de la amplia presencia de las españolas en la red profesional, la participación online (medida a través de las invitaciones enviadas, la participación en grupos de debate y otros indicadores) sigue siendo mayoritariamente masculina.
- El perfil medio de la usuaria española de Xing se sitúa entre los 31 y 40 años de edad, con formación superior y trayectoria profesional en cargos de responsabilidad intermedia.
- De acuerdo a la community manager de Xing Spain, Cristina García, “las mujeres en Xing tienden a participar en grupos de contenido social y no se dedican tanto al networking profesional puro.
- Sin embargo, tenemos grupos dedicados a la mujer en la empresa como Adwomen, el lado femenino de la publicidad, Mujeres y Empresa y otros de ámbito internacional, como Global Business Women, que cuenta con más de 14.000 miembros”.

06 Moderadoras en XING



Escuelas de negocios

https://www.xing.com/profile/Maria_CachoMorgado

https://www.xing.com/profile/Divya_Goel

Asociaciones profesionales

https://www.xing.com/profile/SelvaM%C2%AA_OrejonLozano

https://www.xing.com/profile/M%C2%AALuisa_Alvarez

Grupos oficiales de XING

https://www.xing.com/profile/Maria_Bermejo2

https://www.xing.com/profile/Inmaculada_EiroaLuces

https://www.xing.com/profile/Maria_PosadaBarrios

Comunidades de expertos en XING

https://www.xing.com/profile/Ruth_MartinezLopez

https://www.xing.com/profile/MariCruz_GomarDominguez

https://www.xing.com/profile/mariajesus_perezlopez

Multinacionales

https://www.xing.com/profile/Carina_Pueyo

https://www.xing.com/profile/Raphael_Harmant

https://www.xing.com/profile/Carmen_SanfeliuGiner

Y cómo no, en XING

https://www.xing.com/profile/Cristina_GarciaRodriguez3

https://www.xing.com/profile/Silke_Schippmann

https://www.xing.com/profile/Maria_MarinGregorio



1. ¿A quién conoces?

- A buen seguro tendrás un buen número de contactos, agendas, tarjetas de visitas, notas y demás. Organiza bien toda la información que tienes y mantenla organizada. Vuelca todos tus contactos a una única base de datos y completa toda aquella información que no tengas, será una excusa para contactar con viejos conocidos.

2. Se observadora

- Cuando conozcas o visites a alguien observa con atención cómo va vestida, su forma de hablar, su acento, sus complementos (corbata, bolso, reloj, gemelos, colgantes), te pueden dar pistas para buscar puntos en común. A todo el mundo le gusta hablar más sobre sus hobbies y familia que sobre trabajo por lo que no dejemos escapar estos detalles.

3 Transmite sinceridad

- No te aceleres y seas superficial contactando con gran número de personas en un evento de Networking recopilando tarjetas a toda costa sin profundizar con las personas o prestándoles poca atención.
- No mientas ni exageres sobre tu trabajo y tus logros y comparte la misma información que te de la otra persona, que haya reciprocidad.

4. Cuida tu presentación

- Tienes que ser capaz de explicar en un minuto quién eres, a qué te dedicas, cuál es tu empresa, cuál es su actividad, en qué destaca tu empresa, en que destacas tú y qué es lo que más te gusta de tu trabajo.

5. Escucha, deja hablar.

- El mejor conversador es aquel que escucha. Se breve cuando hables con alguien, no aburras con largos discursos a la otra persona. Haz preguntas concretas y directas que te aporten información y práctica una escucha activa, mira a los ojos a la otra persona, asiente, demuestra interés.

6. Pide referencias.

- Al participar por primera vez en una actividad, pide referencias incluso a personas que apenas conozcas. Pregunta: “¿conoces a alguien experto en imagen de marca?”, “¿hay alguna empresa que se dedique al Project Management aquí? de este modo la otra persona te ayudará a entablar conversación con otras personas.

- 7 Organiza tu agenda cada semana.
 - El lunes echa a un vistazo a todas las actividades que tienes planificadas durante la semana, organízate para llegar con puntualidad a ellas y discrimina aquellas que consideres que no te van a aportar mucho.
 - Revisa las próximas actividades de tu interés, anótalas en tu agenda y marca avisos con la suficiente antelación para no olvidarte de ellas. Hoy día todos los móviles tienen agenda o en tu Outlook, o agenda de papel.
- 8 Visita diferentes grupos y quédate en los mejores
 - No te canses de investigar y visitar diferentes grupos, asociaciones, clubs, gremios y eventos. Los grupos son perfectos para conocer un montón de gente de una sola vez y éstos se reúnen de forma periódica y tienen actividades diversas por lo que cada reunión cuenta con un público distinto.

9 Toma notas en las tarjetas de visita

- Cuando recibas una tarjeta de visita tenla presente para memorizar el nombre de la persona con la que hablas. Si ves puntos de interés anótalos en la tarjeta o si esa persona te pide que le mandes información.
- Anota también la fecha y el lugar donde conociste a esa persona para que a la hora de organizar tus tarjetas en la oficina puedas recordar con facilidad tu reunión y puedas realizar alguna acción.

10. No tengas miedo de llamar a puerta fría

- Ya preparaste tu presentación de un minuto así que ahora llega el momento de llamar a aquellos contactos que has conocido en una reunión, que te ha referido otra persona, los que has visto en un artículo o un directorio y tienes interés en cerrar una cita en persona.
- Cuanta más información tengas previamente, más sencillo será establecer una conversación cordial desde el principio. Busca un tema o punto de interés para la otra persona y planifica bien tus llamadas.

11. Utiliza la red.

- En la red podrás obtener información valiosísima de aquellas empresas o contactos a los que quieras llegar. Podrás obtener sus números de teléfono o email para poder establecer un primer contacto con ellos. Las redes profesionales como XING te permitirán conocer su trayectoria profesional, sus intereses, a qué grupos pertenecen.

12. Haz seguimiento

- El seguimiento es uno de los aspectos clave del Networking, ya que aquí nos jugamos todo el trabajo que hemos hecho hasta ahora.
- El hacer un correcto seguimiento demostrará a la otra persona que somos profesionales, no tardemos más de 24 horas en mandar información si nos la solicitó o decirle que fue un placer conocerle.

13. Se una estrella, una conectora

- Conviértete en el centro de una red, conoces a varias personas pero éstas no se conocen entre sí, haz que se conozcan y muévete en cuantos más círculos distintos mejor, tu red de contactos crecerá de forma exponencial que si te limitas a participar en dos o tres grupos y de colectivos parecidos

14. Colabora en un grupo (Off line, presencial)

- Una vez hayas encontrado en grupo en el que te sientas más a gusto, ofrécete para ayudarles en la organización de actividades, referir un ponente para una charla, ayudar en la preparación de las actividades, tu ayuda será bienvenida y aumentará su respeto y confianza hacia ti y saldrás sin duda ganando.

15. Da a los demás sin condiciones. Si tienes una buena recomendación o puedes ayudar a alguien simplemente hazlo, la persona a la que ayudes estará en deuda contigo.

- También mantente alerta de los que sólo se aprovechan y son reacios a hacer lo mismo para borrarles de tu lista de contactos.



**i Muchas gracias
por tu atención!**

Disfruta haciendo Networking



Felix.lopez@xing.com

Mi perfil en **XING**

POWERING RELATIONSHIPS
WWW.XING.COM