



Ejercicio Tarea 8: Guión para una reunión Networking

Lo que trabajarás en este ejercicio, es la redacción de un Guión para tus reuniones de Networking. Al igual que actores y presentadores en medios, requieres diseñar la estructura y mensajes que comunicarás en la reunión, incluyendo tu presentación profesional, de manera de conseguir los objetivos planteados de obtención de información de mercado, oportunidades y/o contactos que continúen ampliando tu red.

1.- INICIO – ROMPER EL HIELO:

- Saludo,
- Hablar de la persona que los contactó
- *“Cómo te dije me encuentro trabajando en mi próximo paso laboral y tengo un plan que quisiera compartir contigo y conocer tu opinión”.*

Los minutos iniciales son críticos para romper el hielo, un saludo adecuado, hablar de un conocido en común y ser claro en objetivo de la reunión en clave.

2.- MI PITCH:

-

Este es uno de los espacios en donde mi Pitch es desplegado. No extiendo mi discurso, pero debo estar alerta a comentarios o preguntas de mi contraparte para producir un diálogo.
MÁXIMO 3 MINUTOS

¡Es sólo el comienzo!



3.- OBTENER LA OPINION:

- *¿Qué opinas de mi búsqueda?*
- *He estado evaluando algunas empresas que me parecen interesantes; sin embargo, me gustaría que me dieras tu opinión,*
- *¿De acuerdo con tu experiencia, cuáles son los principales desafíos / dificultades del sector?*
- *¿Cómo opera el área comercial en este tipo de industria?*
- *¿Cómo ves la posibilidad de integrarme a una empresa del sector industrial en el área comercial? ¿Con qué tipo de resistencias me podré encontrar?*

Aquí puede haber comentarios o datos espontáneos (**Hay que atraparlos**)

4.- LUEGO MOSTRAR LISTADO DE EMPRESAS QUE CONSTITUYEN MERCADO OBJETIVO

- *Tal como te comenté he estado evaluando algunas empresas que me parecen interesantes y he construido una lista; en ella aparece el nombre de la empresa y algunas de las personas que en ella trabajan. Me gustaría saber si sabes algo de ellas o tienes algún tipo de información que puedas transmitirme; idealmente si conocieras a alguien te agradecería me pudieses contactar para poder presentarme con esa persona, igual como lo he hecho contigo.*

Compartir el Mapa de Búsqueda es central en esta reunión de Networking, es clave para su efectividad.

5.- OBTENER CONTACTOS

- Registrar los nombres sugeridos y pedir si te puede ayudar a contactarlos (ojalá enviándoles un mail).

6.- HACER UNA OFERTA

- Proponer la oferta de enviarle información... de mercado, candidatos o de algún interés compartido en la reunión.

7.- CIERRE

- Agradecer la reunión y coordinar seguimiento de las acciones. No entregar CV, aunque se lo pidan. Enviar luego por E- mail. Dejar si corresponde una tarjeta de visita de usted.

¡Es sólo el comienzo!