



Ejercicio 10: Guion para una reunión Networking

Lo que trabajarás en este ejercicio, es la redacción de un Guion 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

Soy una Gerente del área comercial y marketing, ingeniero Civil Industrial de la Universidad de Chile con Diplomado/ Magíster en Marketing en la Universidad Adolfo Ibáñez.

Cuento con una amplia experiencia en la industria del consumo masivo en empresas líderes, tanto locales como multinacionales como Agrosuper, Unilever, Johnson & Johnson, la cual fue la última empresa en la que trabajé. Tengo comprobados logros liderando equipos dinámicos, así como en procesos de transformación y desarrollo de negocios mediante la incorporación de últimas tendencias e implementación de tecnología en el análisis de carteras comerciales para su mejor gestión de rentabilidad logrando mayor conexión con los consumidores. En mi última posición, logramos aumentar en 5 puntos la rentabilidad de nuestra cartera respecto al año anterior al implementar estas acciones.

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

MÁXIMO 3 MINUTOS

Mi salida de Johnson & Johnson, responde a un proceso profundo de reorganización, lo que implicó una reestructuración de mi posición, motivo por el cuál salí en marzo de este año. Actualmente estoy en proceso activo de búsqueda laboral, principalmente en cargos como gerente comercial, de ventas o desarrollo de negocios en empresas de consumo masivo o retail.

¡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!