

21 de mayo de 2013

**“Taller de *Networking*
para Emprendedores”
(Red de contactos)**

Domingo Galiana Lapera

Dolores López Martínez

Universidad Miguel Hernández

El *Networking*...

Conectar con gente con intereses similares para **descubrir oportunidades**, incrementar conocimientos o **compartir información**



El boca oreja...



An iceberg floating in the ocean. The tip of the iceberg is visible above the water surface, while the much larger, submerged part is visible below. The sky is blue with some clouds, and the water is a deep blue. The text is overlaid on the image.

... es una herramienta de promoción ...

- 70% de fichajes directivos

- 70% de los nuevos ingresos

... que demuestra que el mundo es un pañuelo,...



- Teoría “*los 6 grados de separación*”
de Stanley Morgan, Harvard





...las oportunidades no flotan en el cielo...



... están conectado a PERSONAS...



- oportunidades
- ideas, experiencia,
- modelos que inspiran
- la realidad



**Si buscas una OPORTUNIDAD,
realmente buscas una PERSONA**

El afecto por los otros...



Vocación de Servicio ...

**“Haz lo que puedas para ayudar
a que los otros triunfen”**

Paradoja ...

Lo que siembras ... recoges





Miedos a superar...

- Miedo al rechazo
- Miedo a la soledad
- Miedo al silencio
- Miedo a lo desconocido

...no son reales...

- **No preocuparse por lo que piensen**
- **Nadie se da cuenta (es oportunidad)**
- **Decidir si: interesarse por la otra persona o ir a conocer otra gente**
(ej. si viaja mucho, como llegó al puesto que tiene...)
- **Tomar el desafío de lo desconocido**





COMPLICANDOTE LA VIDA !!!!

ESTUDIAS + TRABAJAS

© KURT JONES 2003

El secreto está en...

- practicar
- prepararse
- relajarse
-
- y el resto viene solo ...



... “antes” de ir prepararse ...

- auto presentación
- preguntas
- hazte tarjetas
- lista de asistentes



“Excava el pozo antes de que tengas sed”
(Proverbio chino)



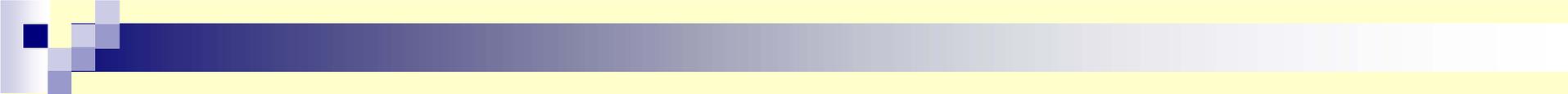
El discurso del **ascensor**

1. Qué problema queremos resolver
2. Cómo la idea resuelve el problema
3. Qué beneficio genera al interlocutor

Requisitos:

- A. Conciso
- B. Fácil de entender
- C. Provocar codicia
- D. Irrebatible





MUCHAS GRACIAS POR TU ATENCIÓN

Dinos qué necesitas y ayúdanos a hacerlo posible

**Universidad Miguel Hernández de Elche
Observatorio Ocupacional
Avda. de la Universidad s/n
03202 Elche
Tel. 966658646
e-mail: observatorio@umh.es
<http://www.umh.es/observatorio>**