



guía Ep 5

Networking

Diseño y branding: Mariano Di Prinzio

Guión y maquetación de guías: María Verónica Coronel

Animaciones: Ecina Di Prinzio

© Línea Emprender 2025 Dip Estudio

Bienvenidos a la guía de recursos del podcast Línea Emprender, realizado por Mariano Di Prinzio y María Verónica Coronel.

Mariano Di Prinzio (Mare) es diseñador gráfico, terminados sus estudios en Primera Escuela de Arte Multimedial Da Vinci y de trabajar bajo relación de dependencia, tomó la iniciativa de emprender en @dip.estudio con el sueño de hacerlo de tiempo completo. Participó en proyectos de todo tipo, principalmente enfocado en branding e identidad de marca.

María Verónica Coronel es Editora egresada en la Universidad de Buenos Aires. Participó de proyectos independientes como Planeta Boca Juniors, donde estaba a cargo de una columna, y La Tercera Editora, como coordinadora editorial en una pasantía. Actualmente lleva a cabo su proyecto personal Verónica Edita con el objetivo de volverse una editora de tiempo completo.

Saludamos a nuestros estimados oyentes y les ofrecemos esta sintética, pero valiosa pieza digital con los conceptos trabajados en el episodio de hoy junto con una selección de materiales complementarios para ampliar su panorama.

Para evolucionar como profesionales, es necesario que hagamos networking. Networking no es conocer nuevas personas con un motivo oculto, no es vender algo o cerrar un trato y no es perseguir a los demás hasta que me hagan caso. Si cuando creo que estoy haciendo networking me siento mal conmigo mismo, lo más probable es que no lo esté haciendo bien.

El networking se trata de generar vínculos genuinos y de aportar valor a los demás. No puede construirse siendo falso, desagradable ni interesado. En cambio, tengo que mostrar una actitud abierta, esforzarme por escuchar a los demás y también interesarme en lo que tienen para contarme.

Todas las personas buscamos sentirnos vistas y valoradas. Y una de las formas más sencillas de hacerlo es escuchar a otros hablando de lo que les apasiona y tratar de ser un puente que los acerque a su objetivo.

Si te cuesta hacer networking, les dejamos **7 pasos** que los van a ayudar a hacerlo de la mejor manera posible.

1. **Primera impresión.** Asegurarse de mostrar un lenguaje corporal abierto y amistoso, verse presentable y respetar la etiqueta del evento.
2. **Preparación.** De ser posible, investigar toda la información del evento, sus oradores y posibles asistentes. Esta información podría ayudarnos a cumplir más fácilmente con nuestro objetivo cuando vayamos.
3. **Presentación.** Intentar presentarse de la forma más concisa posible y yendo directo al grano. No olvidarnos de dar nuestro nombre y

de preguntar a los otros el de ellos. Contar qué hacemos y, si surge ocasión, explicar por qué asistimos al evento. Tip: podés tener preparadas dos o tres presentaciones de acuerdo a tus objetivos, para mencionar algo relevante al momento de conocer gente nueva.

4. **Conversación.** Evitar frases hechas, preguntas por sí o por no. En cambio, realizar preguntas abiertas, aprovechar el contexto para romper el hielo y ser auténtico.
5. **Interactuar.** Hacer el esfuerzo por escuchar a los demás, interesarse por su situación y buscar la manera de ayudarlos o aportarles valor. Tip: intentar conversar sobre temas más allá de lo profesional puede ser otra manera de conectar pronto.
6. **Seguimiento.** Luego del evento, tenés que asegurarte de escribirle a tu nuevo contacto. Tratalo por su nombre, mencioná lo que discutieron para que se acuerde de vos y, si te nace, proponerle algún nuevo encuentro para profundizar un tema o conocerse mejor. Es importante que hagas este paso cerca de la fecha del evento, para que haya más probabilidades de que la otra persona te recuerde.
7. **Cierre.** Cuando ya no deseás conversar con una persona o tenés ganas de charlar con otras no le mientas a tu interlocutor. Dale un cierre a la conversación mencionando que por el tipo de evento te interesa conocer a otras personas. Si querés dejar una buena impresión, podés mencionar que si conocés al tipo de persona que están buscando vas a nombrarlos o a recomendarle que se acerquen a él/ella. De esta forma, terminás el contacto sin ser grosero y además te asegurás que la otra persona sienta que la querés ayudar.

Otro aspecto importante del networking tiene que ver con la **gestión de los contactos**.

- Categorizá tus contactos según un criterio que te funcione.
- Asignales un nivel de cercanía. Por ejemplo: cercano, potencial contacto o personas que quiero conocer o conocer más.

- Asigná una frecuencia necesaria para mantener o profundizar la relación.
- Recordá que todas las relaciones necesitan cuidado, aunque la intensidad no sea siempre la misma.
- Para profundizar relaciones superficiales: interesante por pasatiempos fuera del trabajo; invitarlos a eventos que les interesen, ya sean o no laborales; escribiles en fechas importantes para ellos. Tip: a todas las personas les encanta hablar de sí mismas y de lo que las apasiona, si las escuchás en esos momentos les vas a agradar más fácilmente.
- Aprendé los hábitos de tus contactos. Por qué canal se prestan más a charlar, qué horarios son los indicados, a qué eventos asisten, etc.
- **No pasar los límites.** Si una persona no demuestra interés, rechaza nuestras invitaciones o nos responde pero nunca conversa activamente con nosotros hay que aceptar el desinterés y no insistir, ni acosar. Ser abrumadores es contraproducente para nuestro objetivo y desgastante para nuestra salud mental.

3 alternativas para conocer a alguien que me interesa

- 1) **Asistir a un evento donde sean oradores** y entablar una conversación en el descanso o más adelante. También podés asistir a algún curso que imparten.
- 2) **Interactuar en las redes sociales** asegurándose de aportar contenido de valor o generar una conversación interesante. Una manera interesante podría ser haciéndole una pregunta.
- 3) **Contactarlos mencionando a una persona que tengamos en común.** Es importante que seas condescendiente y, si lo invitás a charlar, lo hagas en un momento que sea apropiado para la otra persona.

Para cerrar, vamos a hacer un breve repaso de **buenas y malas prácticas al hacer networking**:

Prácticas buenas	Mejor evitar
Mostrar una buena actitud. Ser genuinos, mostrar interés e intentar aportar valor. A veces escuchar es más valioso que hablar.	Monopolizar la conversación, quejarse continuamente e interrumpir a las personas.
Tratar de aprender más aspectos sobre tus contactos más allá de lo laboral para conectar mejor. Las redes sociales pueden ser tus aliadas.	Sólo hablar a tus contactos para pedirles un favor, no celebrar sus logros, no interesarte por sus recorridos y no felicitarlos en su cumpleaños.
Sonreír, hacer contacto visual, tener lenguaje corporal amistoso.	Tener el ceño fruncido, responder con monosílabos, ignorar a las personas, evitar la mirada.
Estar informado sobre tu rubro, sobre actualidad de todo tipo de temas y tener cultura general.	No demostrar ignorancia en temas de conocimiento público ni desestimar temas de actualidad o cultura general.
Al relacionarte con una persona, intenta encontrar su motivación y ayudarla a cumplir sus metas.	Cerrar conversaciones abruptamente para irse a hablar con otra persona.
Usar las redes sociales con inteligencia. En lo posible valorando el contenido de la persona a la que queremos agradar. No abrumar con mensajes o demandar atención.	Vender algo o cerrar un trato de primeras.
Usá a tus contactos. Si conocés a alguna persona que consideres que tiene una línea grande de contactos, que no te dé pena intentar pedirle ayuda para conocer a alguna persona que te interese.	No aprovechar a tus contactos. Como dice Keith Ferrazzi: las relaciones son como los músculos. Cuanto más los usás, más se fortalecen. Que no te dé vergüenza recurrir a tus contactos cuando los necesites o te los estés reservando para algún objetivo a largo plazo. Lo mejor es tener una relación continua.
A veces ayudar a una persona no requiere habilidades especiales: podemos ayudar con cosas simples como indicándoles dónde está lo que buscan, presentarles a una persona que sabemos que les va a interesar o hasta dándoles feedback sobre su trabajo (si nos lo piden).	Ser falso o interesado.
Si te cuesta conectar con las personas puedes intentar la técnica del reflejo . Consiste en, de manera sutil, imitar las formas de tu interlocutor: el tono y el ritmo en el que habla, dónde pone las manos, su postura, etc. Esto hará que le agrades a las personas subconscientemente.	No rendirse por un rechazo. A todo el mundo lo han rechazado una vez. Lo mejor es no tomárselo personal e intentar conectar con otras personas que sí nos elijan y estén dispuestas a colaborar en nuestra búsqueda.

Acerarse a saludar primero. Esto proyecta confianza en uno mismo y también le transmitimos interés a la otra persona.

No hacer networking por miedo al rechazo o al fracaso.

Como última sugerencia, les planteamos **3 escenarios en los que pueden intentar expandir su círculo de contactos:**

1. Involucrarse en un proyecto en nuestro lugar de trabajo o en nuestra comunidad que nos posibilite conocer gente nueva.
2. Empezar un nuevo hobby propio del tipo de personas que queremos conocer.
3. Seguir reuniéndose con viejos compañeros de la escuela, de la universidad o de trabajos anteriores. Ellos están en contacto con otras personas que no pertenecen a nuestro círculo, pero podrían ser potenciales contactos valiosos.

Con esto, cubrimos todos los temas vistos en el episodio de esta semana. Para que puedan seguir profundizando y perfeccionando sus estrategias para desarrollar sus emprendimientos **les dejamos tres lecturas recomendadas que les allanaran su viaje al emprender, así como también tres charlas TED para profundizar más.**

Nunca Comas Solo - Keith Ferrazzi. ¿Por qué lo recomendamos? Te explica paso a paso cómo hacer networking. Explicado desde su propia trayectoria como profesional, también vas a encontrar pequeños secretos para generar contactos y gestionarlos estratégicamente.

Networking Estratégico - Jury Robinett. ¿Por qué lo recomendamos? Brinda consejos prácticos para diseñar una estrategia de networking que te ayude a contactar a personas que están fuera de tu círculo. Contiene recomendaciones específicas para aplicar.

Rompe la barrera del no: negocia como si te fuera la vida en ello - Chris Voss. ¿Por qué lo recomendamos? Escrito por un exnegociador del FBI, contiene técnicas y trucos sobre comunicación que podés aplicar para conectar mejor con otras personas.

Charlas Ted de complemento

[Francisco Santolo: emprender a través del networking](#)

[Sofía Quilici: el networking te puede cambiar la vida](#)

[Ivan Joseph: la habilidad de la autoconfianza](#)

Les agradecemos mucho por acompañarnos y esperamos que nuestro pódcast los ayude a acercarse un paso más hacia sus sueños. En la próxima estación: **Marketing digital**.

Bibliografía

Ferrazzi, K., & Raz, T. (2018). Nunca comas solo: Networking para optimizar tus relaciones personales. Paidós Empresa.

Robinett, J. (2014). Conexión estratégica: Cómo convertirse en un Power Connector. En Networking Estratégico: La regla 5+50+100 para convertir tu red de negocios en beneficios (pp. 95-120). McGraw-Hill Education.

Voss, C., & Raz, T. (2018). Sea un espejo. En Rompe la barrera del no: Cómo negociar con personas que no quieren negociar contigo (pp. 33-56). Editorial Conecta.

Reaume, T. (2018, 14 de junio). Networking for Success [Video]. TEDx Talks. YouTube. <https://youtu.be/F3AU8Qlh0KQ?si=g2qMFUfC1dD1yNB>

Griffiths, A. (2021, 11 de enero). The Power of Meaningful Networking [Video]. TEDx Talks. YouTube. <https://youtu.be/-30m8D6gTrg?si=POF3afHm3rCHWzF2>