

LA RED DE CONTACTOS

Qué es la red de contactos



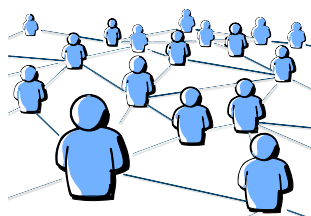
La red de contactos son todas aquellas personas con las que hemos tenido una relación significativa a lo largo de las diferentes etapas de nuestra vida y con quienes es posible recuperar su contacto.

Qué se entiende por "networking"



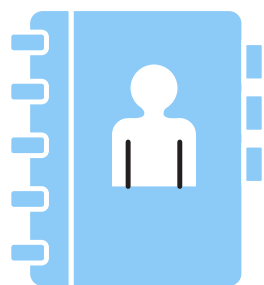
"**Construir y mantener** relaciones personales basadas en la confianza y de las que ambas personas sacan algún **beneficio común** a medio o largo plazo" (Rosaura Alastruey, El Networking. Ed. UOC, 2010).

Características



- Puede ser personal o virtual
- La colaboración debe ser mutua, tan importante es recibir cómo dar
- Los contactos deben ser de calidad y relevantes
- Cada contacto que haces te aporta su red. **Teoría de los 6 grados.**

Diseña una estrategia



- Crea tu propia **agenda de contactos**: recoge nombre y apellidos, teléfono y correo electrónico, cargo y posibilidades de relaciones
- Empieza por el entorno más cercano, tanto personal como profesional, y poco a poco amplía los ámbitos
- Recoge contactos personales, de las redes sociales, cuando envías un currículum por una oferta, cuando haces autocandidatura, etc
- Prepara bien tu **presentación o elevator pitch**
 - Es importante tener claro el **objetivo laboral**.
 - Aportar **información de valor** sobre ti (experiencias laborales, hobbies).



- Mantener activa la red de contactos necesita de **tiempo y constancia**: haz llamadas, envía información relevante, informa de cambios, interactúa en las redes sociales... Generalmente, la red da frutos a largo plazo.
- Tan importante es tomar la iniciativa y dar tú el primer paso, como responder a llamadas o correo electrónico. El **feedback** es fundamental.
- Presta atención a lo que compartes en Internet; proyecta una imagen **coherente** con tu perfil profesional.



MÁS DEL 75% DE LOS PROYECTOS Y NUEVAS OPORTUNIDADES LABORALES SE CUBREN POR LA RED DE CONTACTOS

