

PRIMEROS PASOS DE NETWORKING



CONSULTA Y CRECE

PRESENTACIÓN



Bienvenido/a a mi programa de primeros pasos de Networking.

Trabajando juntos le daremos el impulso definitivo a la estrategia y gestión de tu agenda de contactos y además conseguirás foco, claridad y confianza para continuar avanzando en hacer crecer tu proyecto aprovechando estas nuevas relaciones.

QUÉ APORTA EL NETWORKING



Contactos

Leads y colaboradores

Cada vez es más sencillo acceder y acumular contactos, ¿pero sabes realmente atraer a un equipo adecuado y variado de contactos? ¿tienes un tiempo asignado y una sistemática para ello?

Sabes ya, que un factor de éxito de un proyecto o de un profesional es contar con los contactos adecuados, esto es porque quien no te conoce no puede recomendarte, no puede darte un feedback sincero, no puede pensar en ti en su día a día, simplemente porque no te conoce. ¿y si pudieran? ¿ayudaría eso a tu empresa?

Las personas que irás conociendo se convertirán en personas que puedan convertirse en futuros clientes, prescriptores, proveedores, socios, inversores... piensa que las oportunidades (todas ellas) surgen de personas.

Confianza

Marca es confianza

Se dice que la marca es aquello que se dice de uno cuando no está presente. La confianza es por tanto el motor de las marcas, generar confianza en clientes y prescriptores para que hablen bien de nosotros es lo que nos distingue de la competencia y lo que nos permite crecer. Además nos permite contar con un feedback sincero.

El networking se basa en la confianza, sino, no es networking, te ayudaremos a distinguir aquellas acciones que pueden potenciar tu networking y cómo actuar en ellas para generar en los demás la confianza necesaria y a saber escuchar con aprovechamiento a los demás.

Podrás generar confianza de manera objetiva y clara, evitando nervios y dudas para salir airoso de cualquier actividad de networking.

Información

Información es poder

Resulta que todos en cada una de nuestras especialidades realizamos una serie de esfuerzos por conocer el entorno empresarial, tendencias, por estar al tanto de eventos, cursos, presentaciones, enterarnos de cómo participar en ayudas, o cumplir ciertas normativas, por hacernos un hueco en internet con publicaciones, campañas, artículos de sector.....

A través del networking adecuados podemos lograr estar mejor informados y tener una red sólida de apoyos a los que recurrir cuando alguna de estas cuestiones se nos atraganta.

Te servirá profesional y personalmente. Es mejor tener el teléfono del que sabe!

Equipo

Teamwork

Un equipo sabe identificar los puntos fuertes de cada uno y reforzar los puntos débiles, el networking es como cualquier actividad de grupo, hay que saber identificar y potenciar sus partes buenas y aplicarse para reforzar los puntos débiles. Saber reconocer e integrarse en un equipo de trabajo adecuado nos lleva más rápido hacia nuestros objetivos, con menos recursos y con un mayor alcance.

Contar con una visión externa, profesional y objetiva es fundamental para ver las cosas de otra manera, y para que el hacer networking tenga sentido y coherencia con lo que ya venimos haciendo y con nuestra marca. Así nos enfocaremos mejor, dedicaremos las energías adecuadas y conseguiremos mejores resultados

MÉTODO DE

Haremos una auditoría y diagnóstico de tu networking para valorar en qué punto estás, y poder plantearte un plan de acción adecuado y que puedas poner en marcha enseguida.

TRABAJO

Potencia tu networking

Qué obtendrás

//Un cuestionario previo para auditar tu proyecto.

// Un informe final con mi diagnóstico y plan de acción.`

// Una propuesta personalizada de cómo podemos llevar a cabo ese plan de acción juntos si estás interesado en seguir trabajando conmigo. Si no es así, tú podrás seguir trabajando por tu cuenta a tu ritmo con todo el feedback que te haya dado.

Cómo reservar tu auditoría

Una vez que tramites el pago, recibirás un e-mail con el acceso a mi agenda personal para que puedas reservar la cita que tú quieras, así como un cuestionario previo que necesitaré que respondas para aprovechar al máximo nuestra sesión de trabajo conjunta.

Inversión

49 € (Iva ya incluido)

Forma de pago

Pendiente

MÉTODO DE

Haremos una auditoría y diagnóstico de tu networking para valorar en qué punto estás, y poder plantearte un plan de acción adecuado y que puedas poner en marcha enseguida.

TRABAJO

Política de cancelación

- Una vez pagada la sesión, no se abonará en caso de no asistencia o de anulación.
- Si necesitas modificar la fecha de la sesión, comunícamelo por e-mail a inscripciones@consultaycrece.com con un mínimo de 24 horas de antelación. Si no se ha recibido esta notificación, se perderá la sesión y no se abonará.

Confidencialidad y datos personales

- Ambas partes (consultor y cliente) se obligan a guardar absoluta confidencialidad sobre la información y documentación que se faciliten mutuamente o tengan acceso durante la prestación del Servicio.

Propiedad intelectual

- No se podrá reproducir, reinterpretar, difundir, vender, distribuir ni usar con

finés comerciales o no los contenidos entregados.

Responsabilidad

- El consultor no será responsable del resultado de la aplicación por parte del cliente de las materias explicadas ni de las consecuencias que puedan derivarse de sus decisiones.