

EL NETWORKING

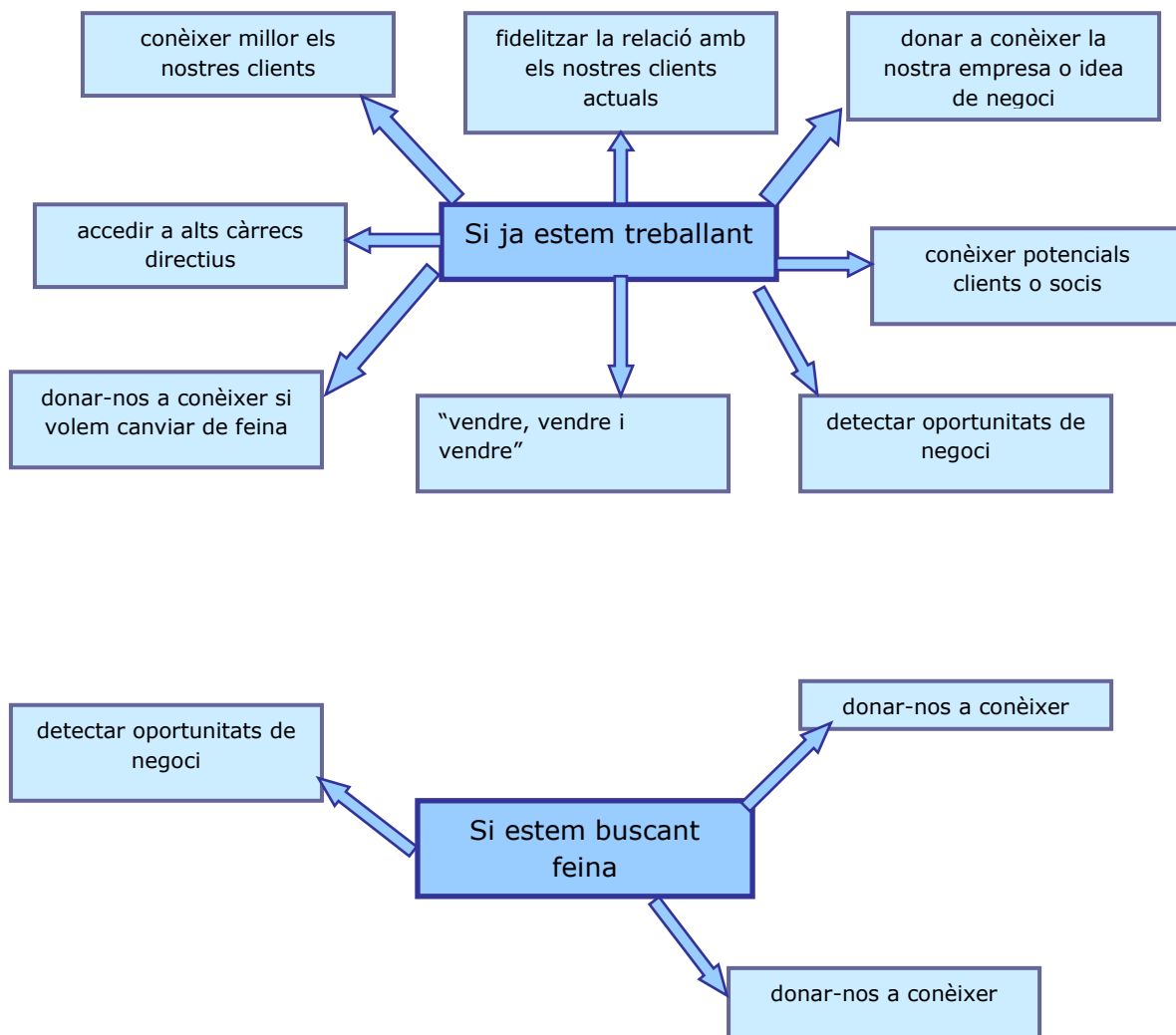
Aquesta paraula vol dir en anglès “treballar la teva xarxa de contactes”

El networking es basa en establir relacions amb persones del nostre entorn professional i personal per tal d’obtenir un objectiu professional a curt, mitjà o llarg termini. És un tipus de venda personal, ja que et dónes a conèixer, generant interès per la teva persona.



Des del nostre entorn personal i familiar fins a l’entorn laboral, actual i passat, sempre hem establert una xarxa de contactes.

Per a què serveix el networking?



Com organitzar-nos?

1. Què ofereixes? definir el teu objectiu. Fer un llistat de totes aquelles persones amb les que pots establir contacte i fer arribar el teu objectiu professional.
2. Cerca oportunitats de trobar-te amb professionals. Busca esdeveniments relacionats amb el teu objectiu professional (internet és una bona font d'informació).
3. Subscriu-te a pàgines professionals que et mantinguin alerta de tot allò relacionat amb el teu objectiu professional (fires, formació, etc.)
4. Llegeix i participa a blocs que tinguin a veure amb els teus interessos.
5. Cerca comunitats virtuals, fòrums de discussió o grups de notícies del teu interès.
6. Visita les principals pàgines de les cambres de comerç (són les que tenen més informació sobre activitats).
7. Comparteix la informació amb els teus coneguts i demana'ls que comparteixin amb tu tota aquella informació que t'interessi.
8. Compleix sempre la premissa "donar i rebre": és molt important l'intercanvi d'informació. Si no estàs disposat/da a compartir, tard o d'hora deixaràs de rebre i haurà desaparegut la teva "xarxa de contactes".

Tipus de networking

Networking físic: és el tipus de Networking més habitual, es produeix de forma natural. Tots interactuem de manera presencial amb les persones amb les que ens trobem a la nostra vida diària.



Networking virtual: és el networking que s'ha desenvolupat amb la introducció de les noves tecnologies. Telèfon, correu electrònic, webs 2.0: wikis, fòrums, comunitats virtuals, etc.

Avantatges i inconvenients

Avantatges

- reforça el missatge amb comunicació no verbal
- més proper i natural
- es reben immediatament les reaccions de l'interlocutor



Inconvenients

- requereix buscar el moment i el lloc adequat
- requereix d'una actitud proactiva i habilitats socials

Avantatges

- facilitat de comunicació sense horaris
- centrat en el missatge
- contacte amb persones inaccessible físicament



Inconvenients

- manca de comunicació no verbal (malentesos)
- necessitat de dispositius tecnològics
- comunicació lenta i unidireccional

Què és la identitat digital?

Tota la informació que trobem a internet sobre una persona forma part del seu perfil i de la seva identitat digital o virtual.

Moltes persones reforcen la seva identitat digital amb un blog parlant d'allò que els interessa o d'allò en què estan especialitzats.

De la mateixa manera, la majoria de les persones tenen un perfil creat a una o més xarxes socials a internet: es donen a conèixer i amplien la seva xarxa de contactes.

Fem un bon ús de les xarxes socials?

Si fem un bon ús del nostre perfil a les xarxes socials obtindrem un bon posicionament de la nostra identitat digital, és a dir, practicarem un bon màrqueting personal. Per al contrari, si no ho fem d'aquesta manera, ens jugarà en contra i tindrem una mala reputació digital.

Més enllà de ser un punt de trobada entre diferents persones, les xarxes socials es poden utilitzar com a font d'informació al tenir accés a les dades i el coneixement de les persones registrades. Permeten conèixer millor les empreses, els perfil dels seus professionals, així com les tendències del mercat, mitjançant serveis com missatgeria instantània o electrònica, fòrums i grups de debat, newsletters, publicació d'esdeveniments, i altres aplicacions per la interacció social.


El principal valor d'aquestes xarxes socials radica en la seva capacitat d'ampliar la xarxa de contactes mitjançant els contactes dels contactes.

Avui en dia aquestes xarxes esdevenen autèntiques bases de dades de RRHH, que les empreses han començat a utilitzar per conèixer i captar professionals. Gairebé la totalitat de les consultores en selecció utilitza actualment aquest mitjà per captar nous candidats/es i/o comprovar el seu perfil. Estem davant una eina que està revolucionant els processos de selecció.

Cada dia sorgeixen noves xarxes socials a Internet, per la qual cosa és important triar aquelles que ens puguin interessar i estar actualitzats.


Quines són les xarxes més utilitzades?

Genèriques


www.linkedin.es: Professional. Qualsevol tipus de perfil. 

www.xing.es: Professional. Qualsevol tipus de perfil. 


www.viadeo.es: Professional. Qualsevol tipus de perfil. 

www.facebook.es: Personal i professional. Qualsevol tipus de perfil. 

Molt utilitzada per joves.

www.myspace.es: Personal i professional. Qualsevol tipus de perfil. 

Molt utilitzada per joves

www.tuenti.com: Personal. Qualsevol tipus de perfil. 


Molt utilitzada per joves

<https://accounts.google.com/ServiceLogin?service=oz&passive=1209600&continue=https://plus.google.com/?gpsrc%3Dogpy0%26tab%3DwX>:


Personal i professional. Imprescindible tenir un compte de Google




Específiques

www.bytepr.com: Professional. Comunicació i màrqueting 

www.jobandtalent.com: Professional. Recent graduats 

www.obture.com: Professional. Fotografia 

www.massify.com: Professional. Producció cinematogràfica 

www.cinemavip.com: Professional. Audiovisuals



www.rayleague.com: Professional. Futbol professional



www.danzad.net: Professional. Dansa



www.pleiteando.com: Professional. Jurídic



www.esanum.es: Professional. Professionals mèdics



www.unience.com: Professional. Inversors



www.eduspaces.net: Professional. Educació



www.dircomsocial.com: Professional. RRPP, publicitat,

màrqueting i comunicació



www.hosteltur.com: Professional. Turisme i hostaleria



www.gnooss.com: Professional. Investigació i ciència



www.redsocial.rhhmagazine.com: Professional. RRHH



www.cionet.com: Professional. Noves tecnologies



www.whohub.com: Professional. Professions creatives



www.jovoto.com: Professional. Professions creatives



<http://www.womenalia.com/es/>: Professional. Dones



- **Twitter:** és un microblogging amb diferents aplicacions per a la recerca d'ofertes de feina. Es tracta de tecnologia per a mòbil, amb un màxim de 140 caràcters per missatge. Publicació oberta a tothom que en tingui un compte. L'objectiu és que els missatges siguin seguits pel major nombre de persones (seguidors).

Twitter és actualment una de les eines 2.0 més utilitzades en màrqueting personal i posicionament digital.



Fases:

1. Classificació dels contactes:
 - Busca un format que et permeti recollir les dades més importants dels teus contactes.
 - Classifica els contactes segons les dades que més t'interessin: tipus de contacte (personal o professional), sector econòmic, àmbit de contacte (gimnàs, universitat, feina), etc.
 - Enriqueix les descripcions que et facis dels teus contactes amb paraules clau i "metatags", per a què et sigui molt fàcil trobar-los o recordar-los quan ho necessitis.
 - Tingues clar el mapa dels teus contactes segons nivells de relació.
2. Coneixement de persones:
 - Mostra't obert, accessible i amb confiança amb tu mateix. És preferible anular una entrevista d'informació (amb una empresa o contacte) que anar-hi sense la teva millor actitud.
 - Prepara una presentació ràpida de qui ets i què vols fer.
 - Busca contactes que siguin molt actius fent networking, normalment són connectors nats.
 - Recopila la màxima informació possible dels teus contactes: nom i cognoms, dades de contacte, lloc de treball, empresa, funcions i responsabilitats, formació i experiència, projectes en els que col·labora, etc.
 - Coneix bé els teus contactes: busca els moments per parlar i interessar-te per ells, tant per qüestions formals (ex: el que fan, on treballen...) com informals (ex: família, vacances...).
 - Recorda dades específiques dels teus contactes: professionals o personals. Qualsevol informació que et permeti establir una conversa amb els seus interessos.
3. Contacte amb professionals del sector que ens interessa estratègicament:
 - Pregunta als teus coneguts/des sobre altres persones que coneguin que es dediquin al sector o àmbit professional que t'interessa.
 - Assisteix a esdeveniments que es realitzin dins del teu sector o àmbit professional: fires, taules rodones, congressos, etc.
 - Fes-te membre d'associacions o col·legis professionals, gremis o grups de treball.
 - Participa en grups o fòrums dins de les xarxes socials i comunitats virtuals.

- Estigues atent als canvis de l'entorn i a les noves tendències en el teu sector.
- Crea una llista d'empreses diana on voldries treballar.
- Cerca persones que treballin o tinguin experiència en el teu sector, segueix el que fan, contacta amb elles i fes-los saber qui ets i quins són els teus interessos.
- Relaciona't amb aquells/es professionals que es dediquen a la teva ocupació en altres empreses.

4. Manteniment i explotació dels contactes

- Actualitza els teus contactes de manera contínua.
- Comparteix el teu coneixement i treu profit del dels altres. Pensa en l'interès de l'altra part en aquesta relació "guanyar-guanyar".
- Utilitza les aplicacions de les xarxes socials i la web 2.0 principalment a primera i darrera hora del dia, és quan més persones es connecten.
- A l'hora d'escollir les teves eines de networking pensa en com combinaràs diferents plataformes per trobar i mantenir els contactes afins al teu objectiu.
- Aprofita qualsevol oportunitat per tenir un detall amb els teus contactes i fidelitzar-los.
- Involucra als demès en les converses i situacions socials.
- Participa activament en esdeveniments socials.
- Connecta persones de diferents entorns que pensis que poden relacionar-se.
- Sol·licita aportacions, ajuda o suggeriments dels altres i ofereix les teves.