

Mac Kroupensky y David García
presentan

Los 7 secretos del “Networking”
y un vistazo al futuro del
Retail Marketing

Guadalajara, Jal. 7 de marzo 2023

Quién quiere

¿Ser feliz?

¿Disparar su carrera, su negocio y su vida?

¿Y conocer nuevas tendencias en el
retail marketing?

La gente que conoces es y será
tu principal fuente de éxito y
satisfacción en tu vida.
Usa esta mañana para hacer
networking.

**Colecciona a tanta
gente hermosa como
sea posible y lleva tu
vida al próximo nivel.**



Temario “Los 7 Secretos del Networking Efectivo”



1. Construye un plan de conexiones vitales.
2. Acércate a personas importantes para ti y se bienvenido.
3. Aborda a extraños y construye rapport de inmediato.
4. Capitaliza eventos y seminarios.
5. Crea una efectiva estrategia de seguimiento.
6. Conviértete en el imán que otros buscan.
7. Sé en una fuerza trascendente.

1. Construye un plan detallado de conexiones vitales

- ▶ Haz una lista de todas las personas importantes para ti.
- ▶ Cataloga cada nombre como A (vital) B (importante) C (bueno tener).
- ▶ Pregúntale a tus contactos A:
 - ▶ Quién debo conocer.
 - ▶ Dónde debo ir.
 - ▶ Dónde me debo inscribir.



Tu lista de gente es
básica par tu éxito futuro.

Desarróllala ahora,
**no cuando estás
buscando trabajo.**

2. Acércate a personas importantes para ti

- ▶ Siempre piensa primero ¿Cómo puedo ser útil a esta persona?
- ▶ Antes de entrevistarte con ella o él investiga quién es. Qué le mueve. Cuales son su mayores éxitos dentro y fuera del negocio. Y qué está pasando en su empresa.
- ▶ Ahora ve y pregúntale ¿Cómo te puedo ayudar? **No pidas nada a cambio, simplemente ofrece ayudar.**

Si tu no le dedicas tanto tiempo
a tu desarrollo personal, como le
dedicas a tu trabajo profesional,
el futuro te va a arrollar.

3. Aborda a extraños y construye rapport de inmediato

- ▶ Éntrale a la conversación con una mentalidad de que la persona frente a ti es realmente importante.
- ▶ Tres formas de abordar:
 - ▶ Cuenta algo interesante o que crea curiosidad.
 - ▶ Ofrece información útil.
 - ▶ Pídele consejo.

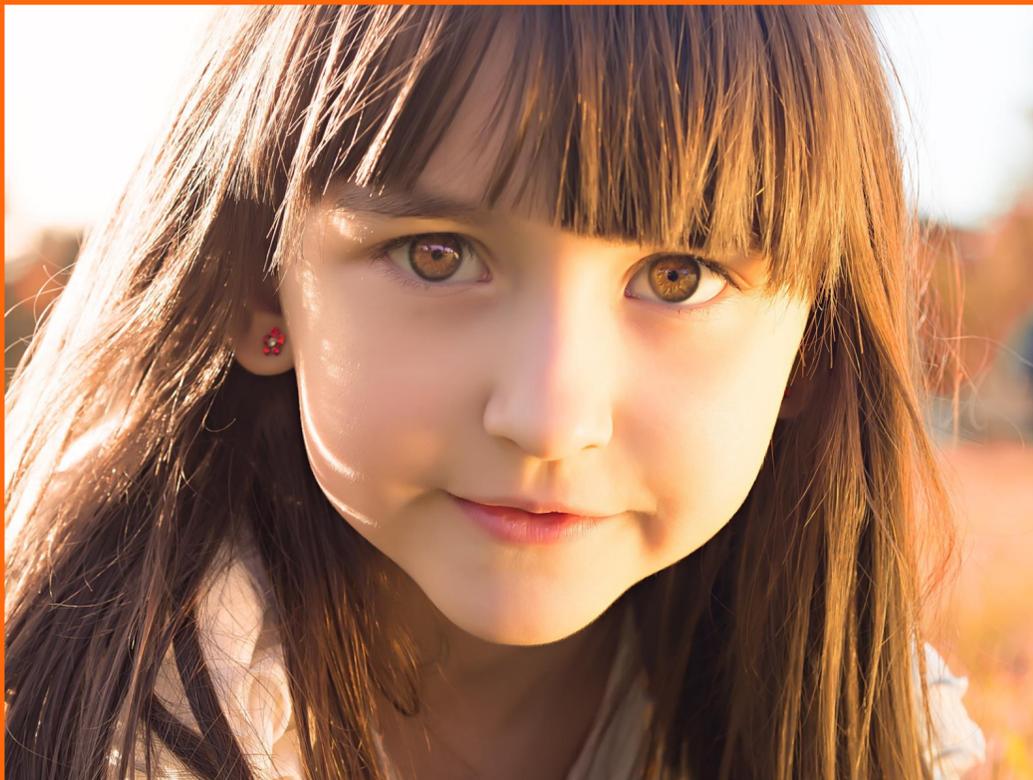
Cómo generar intimidad instantánea

- I. Se auténtico.** No trates de impresionar.
- II. Suspende prejuicios.** Todos tienen algo que enseñar.
- III. Proyecta positivo.** Traes el regalo de tu ser.
- IV. Comparte tu pasión.** Cuenta una historia que engancha la mente y corazón.

Cómo generar intimidad instantánea, continua

- V. Habla sobre tus objetivos y tus sueños.** La grandeza engancha y motiva.
- VI. Comparte tu lucha.** Mostrarte vulnerable te hace real y cercano.
- VII. Platica de lo que te quita el sueño.** Familia. Dinero. Salud. Trabajo. País...

Incluso vuélvelo aún más íntimo y humano
mostrando vulnerabilidad:



“Fíjate que soy tímida@
y me cuesta trabajo
acercarme a desconocidos.
¿ A veces te pasa eso a ti?”

El 80% de la comunicación es **no verbal**

- ◆ **Postura** recta. Hombros echados para atrás.
- ◆ **Mira** a la otra persona a los ojos.
- ◆ **Sonríe**, relajada.
- ◆ Pon **atención**.
- ◆ Ensayá **empatar** postura, al igual que tono y cadencia de voz.

Pregunta:

“¿Y tú quién eres? y ¿qué te hace una persona memorable?

Comparte tu pasión.

Dinámica

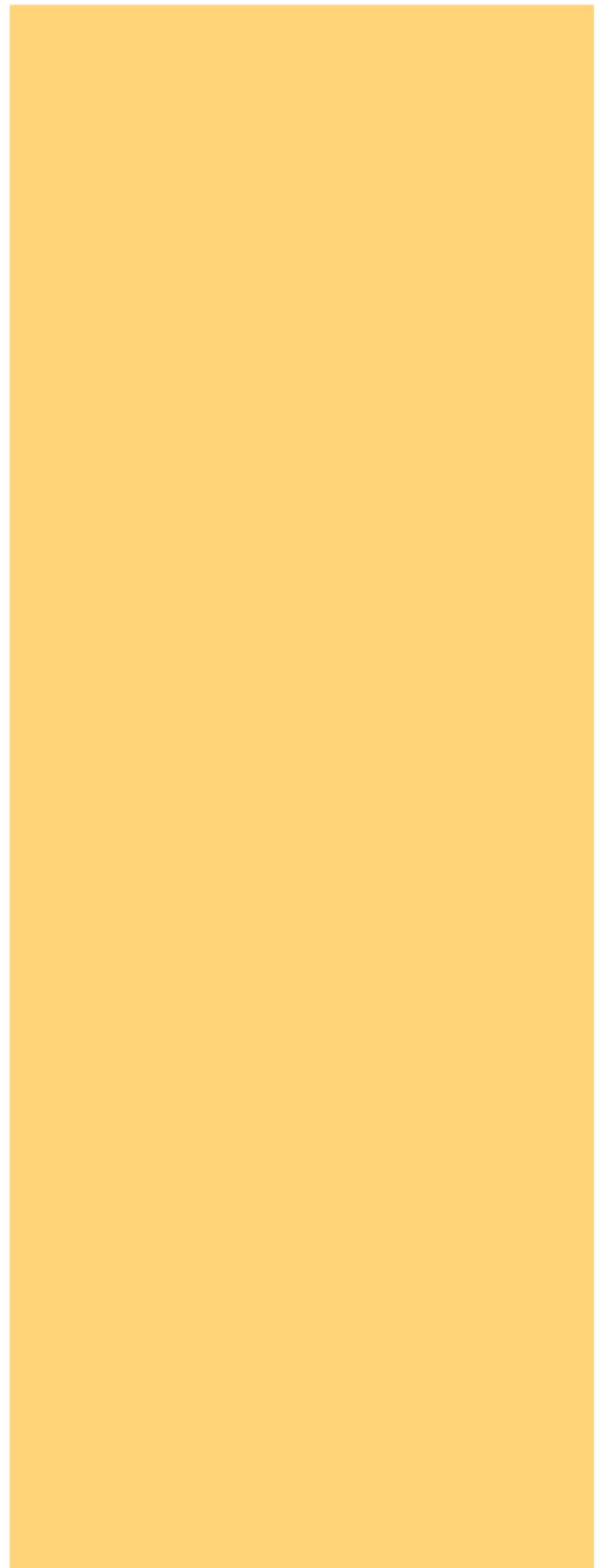
Busca a gente que NO conoces e integrense.

1 minuto cada uno



Partecipante 1





Partecipante 2



4. Cómo capitalizar seminarios y eventos

- Ayuda al organizador.
- Se uno de los conferencistas.
- Crea tu conferencia dentro de la conferencia o tu evento dentro del evento.
- Vuélvete reportero. Bloguea.

4. Cómo capitalizar seminarios y eventos, cont.

- Conoce a tanta gente como sea posible. Capitaliza recesos. Practica intimidación.
- Haz lista de prospectos importantes que van a estar en el evento. Investiga sus intereses. Búscalos. Preséntate y entabla una conversación inteligente.
- Da seguimiento en no más de 24 horas.

Capitaliza este evento ¡aquí y ahora!

- ▶ En los recesos, no te escapes para contestar mensajes, sino haz networking y conexiones de negocios.
- ▶ Visita los stands y sácales el máximo de valor.
- ▶ Aprovecha las comidas y el coctel para generar mayor intimidad. Haz preguntas incisivas. Se cercano y humano.



5. Crear una efectiva estrategia de seguimiento

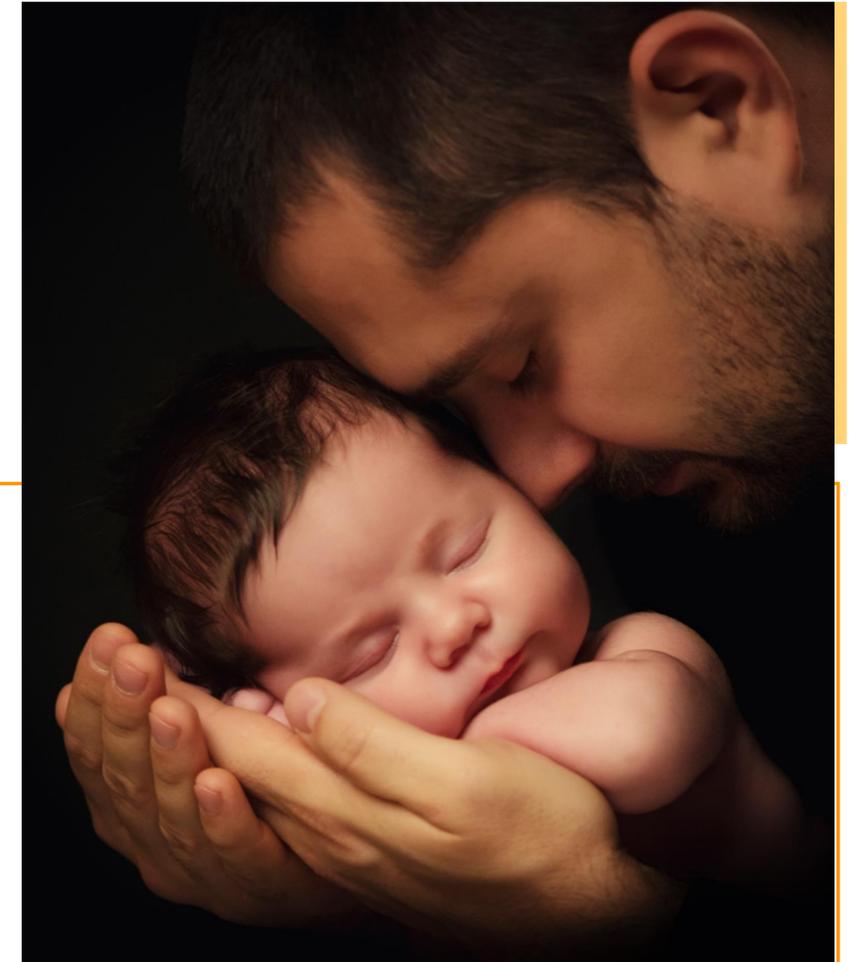
- ▶ Crea un listado de toda la gente que forman tu entorno. Clasifícalos en A, B y C y da seguimiento:
 - ▶ A: seguimiento mensual.
 - ▶ B: seguimiento trimestral.
 - ▶ C: seguimiento anual.
- ▶ Pon alertas en Google, Facebook y LinkedIn.

6. Conviértete en el imán que otros buscan

- ▶ Crea tu marca. Ofrece valor. Comunica a través de redes sociales.
- ▶ Y ten tu blog.
 - ▶ Empieza por escribir una pequeña historia de quién eres y cómo contribuyes al mundo.
 - ▶ Ponte una meta de publicación periódica y cúmplela.
- ▶ Aprende a hablar en público.

7. Se en una fuerza trascendente.

- ▶ Hay que subir el nivel de nuestra razón de ser.
- ▶ Pon al ser humano, la economía circular y la sostenibilidad al centro del modelo económico.
- ▶ Participa en Cámaras, Asociaciones y Movimientos.
- ▶ Construye y hereda un mejor mundo a tus hijo y nietos.



Resumen



Prepárate.
Evita que
el futuro te
vaya a
arrollar.



**Asume tu
Grandeza.**
Brinda el
regalo de
tu ser.



Permítete ser
vulnerable.



Conviértete en
experto en dar
seguimiento,
comunicar
y crear
comunidad.



Conviértete en
una fuerza
trascendente.



Disfruta
el viaje.

¡Gracias!

