

7 DICAS PARA AMPLIAR SEU NETWORKING



Por Paulo Araújo



INTRODUÇÃO

Ampliar seu networking é uma prática que ganhou muita relevância nos últimos anos.

Não se trata apenas de um buzzword ou modismo, mas sim de uma estratégia essencial para o sucesso profissional em um mundo cada vez mais conectado.

Ampliar seu networking abre portas, criar oportunidades e fortalece sua carreira de maneira significativa.





DEFINIÇÃO DE NETWORKING

Para começar, é importante entendermos o que é networking.

Em termos simples, networking refere-se à construção e manutenção de relacionamentos profissionais. É o ato de estabelecer conexões com pessoas que podem ser úteis para sua carreira, seja fornecendo informações, orientação, oportunidades de emprego ou parcerias comerciais.

Networking não é apenas trocar cartões de visita em eventos de negócios; é um processo contínuo de construção e nutrição de relacionamentos.

Vantagens em Ampliar seu Networking

Agora que compreendemos o que é networking, é fundamental discutir as vantagens de ampliá-lo.

Aqui estão algumas razões pelas quais investir em seu networking pode ser um dos melhores investimentos em sua carreira:

Acesso a mais oportunidades

Quando você tem uma ampla rede de contatos, aumenta suas chances de ser informado sobre oportunidades de emprego, projetos interessantes e novos negócios. As pessoas com quem você se conecta podem ser a ponte para essas oportunidades.

Aprendizado constante ao ampliar seu networking

Ao interagir com pessoas de diferentes áreas e backgrounds, você adquire novos conhecimentos e perspectivas.

O networking é uma excelente fonte de aprendizado contínuo, quase treinamentos personalizados, permitindo que você se mantenha atualizado com as tendências e inovações em sua área de atuação.

Suporte, orientação e mentoria

Uma rede de contatos sólida pode ser uma fonte valiosa de suporte e orientação ou mentoria.

Você pode recorrer a seus contatos para obter conselhos, insights e soluções para desafios profissionais.

Crescimento profissional

Conectar-se com pessoas que alcançaram sucesso em suas carreiras pode inspirá-lo a buscar seus objetivos profissionais com mais determinação.

Você pode encontrar mentores e modelos a seguir em sua rede de contatos.

Expansão de conhecimentos e recursos

Seu networking pode fornecer acesso a recursos que você não teria de outra forma.

Isso inclui informações privilegiadas, acesso a eventos exclusivos e até mesmo recursos financeiros para projetos ou empreendimentos.

Autoridade e credibilidade

Uma rede de contatos sólida também pode aumentar sua credibilidade e reputação profissional.

Quando pessoas confiáveis recomendam você, isso gera confiança em potenciais empregadores, clientes e parceiros de negócios.

Apoio emocional ao ampliar seu networking

A vida profissional pode ser desafiadora, e sua rede de contatos pode ser uma fonte importante de apoio emocional.

Eles entendem as pressões e desafios que você enfrenta e podem oferecer um ombro amigo quando necessário.

Agora que entendemos por que ampliar seu networking é tão valioso, vamos explorar sete dicas práticas para ajudá-lo a fazer isso com eficácia.





7 DICAS PARA AMPLIAR SEU NETWORKING

Algumas que recomendo são:

1. Seja Autêntico

A autenticidade é fundamental no networking.

Não tente ser alguém que você não é para impressionar os outros. Seja você mesmo e mostre seu verdadeiro interesse em conhecer as pessoas.

Relacionamentos genuínos são mais duradouros e significativos.

2. Esteja Presente nas Redes Sociais

Profissionais

Plataformas como LinkedIn são excelentes ferramentas para expandir seu networking.

Crie um perfil completo e atualizado, compartilhe conteúdo relevante e participe de grupos e discussões relacionadas à sua área de atuação.

3. Participe de Eventos e Conferências

Eventos de networking presenciais e virtuais são oportunidades ideais para conhecer pessoas.

Esteja presente em conferências, seminários e encontros da sua área e esteja preparado para interagir e trocar informações.

4. Para Ampliar seu Networking Ofereça Ajuda e Valor

Networking não deve ser apenas sobre o que você pode obter.

Esteja disposto a oferecer ajuda e valor aos outros.

Quando você ajuda alguém, cria um laço de confiança que pode ser reciprocado no futuro.

5. Acompanhe e Nutra seus Relacionamentos

Construir um relacionamento é apenas o começo.

Lembre-se de acompanhar periodicamente as pessoas com quem você se conectou.

Envie mensagens, convide para um café virtual ou compartilhe informações relevantes.

A nutrição de relacionamentos é fundamental para mantê-los vivos.

6. Seja Estratégico

Tenha uma estratégia de networking.

Defina seus objetivos e identifique as pessoas e organizações que podem ajudá-lo a alcançá-los.

Concentre seus esforços nas conexões que são mais relevantes para sua carreira.

7. Mantenha um Registro

Manter um registro de seus contatos e interações pode ser extremamente útil.

Isso inclui informações como nome, empresa, data do último contato e detalhes importantes da conversa.

Isso ajuda a manter o controle e a demonstrar interesse genuíno.

CONCLUSÃO

Ampliar seu networking é uma estratégia essencial para o sucesso profissional.

Quando você constrói relacionamentos autênticos e valiosos, abre portas para oportunidades e crescimento contínuo em sua carreira.

Lembre-se de ser autêntico, oferecer valor aos outros e manter relacionamentos de maneira estratégica.

Com essas dicas, você estará no caminho certo para ampliar seu networking e alcançar seus objetivos profissionais.

E lembre-se da famosa frase de Max Gehringer:

“Networking é como uma poupança para o futuro da sua carreira.”

Comece a investir agora e colherá os frutos no futuro.



DICA DE LIVRO

Networking versus Notworking Seja interessante, não interesseiro!

Baseando-se em sua vasta experiência na presidência de grandes conglomerados de mídia, Alexandre Caldini nos orienta de forma direta e muito prática como viver um Networking de resultados.

ALEXANDRE CALDINI

NETWORKING

versus

NOTWORKING

SEJA INTERESSANTE, NÃO INTERESSEIRO

Eleve sua carreira, seus negócios e
sua vida a um novo patamar



Recomendado pelo



ASSISTA ESSE CONTEÚDO EM VÍDEO



E AÍ?
GOSTOU DESSE
CONTEÚDO?

Conheça nosso

Software de CRM

AGENDE UMA CALL DE
APRESENTAÇÃO



Sistema de gestão da
carteira de clientes.



clientarcrm.com.br

CONHEÇA O AUTOR

Paulo Araújo

Fundador da Clientar CRM

Palestrante e Consultor de Vendas



Autor dos livros

