

Los cinco errores más comunes en Networking

El networking forma parte de la rutina habitual de los emprendedores. La experiencia práctica es la mejor oportunidad para perfeccionar las técnicas personales con las que establecer una red valiosa

El networking forma parte de la rutina habitual de los emprendedores. La experiencia práctica es la mejor oportunidad para perfeccionar las técnicas personales con las que establecer una red valiosa. ¿Cuáles son los cinco errores más habituales? En Empresariados lo cuentan.

Esperar siempre reciprocidad

Si siempre que entregas una tarjeta de visita o tomas el contacto de interactuar con un posible contacto pero no observas esta receptividad, te frustras si no estás preparado para comprender que, al igual que ocurre en la amistad, la reciprocidad en el networking también nace de la libertad.

Tener una visión reduccionista del networking

Un error frecuente es tener una visión totalmente reduccionista del networking al creer que solo tiene sentido hacer contactos en eventos profesionales del sector profesional. La experiencia de vida te mostrará que, en el momento y lugar más inesperado, puedes conocer a un posible colaborador porque la ley del azar regala sorpresas agradables.

Adoptar un rol pasivo

Cualquier emprendedor debe superar la timidez para fomentar la autonomía de la iniciativa en las presentaciones personales ante otros asistentes a eventos. Un error muy habitual es asistir a un congreso, esperando que sean los demás quienes se acerquen para charlar.

Impuntualidad en los eventos

Es una ley prácticamente universal. Comienza un evento y, a los pocos minutos, alguien entra por la puerta rompiendo el ritmo del inicio de una charla. Este tipo de errores tiene una gran visibilidad puesto que la mayoría de las personas se fijan en alguien que llega tarde.

Fomentar solo el networking online

Algunos emprendedores se sienten muy cómodos en la interacción a través de redes sociales pero no se sienten tan cómodos en la comunicación presencial, sin embargo, es muy positivo desarrollar las habilidades personales en el trato cara a cara para llegar a ser un experto de networking.

El contenido de este comunicado fue publicado primero en el portal Empresariados

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>