

Red de contactos: la mejor herramienta para los emprendedores

Asegurarse un grupo de personas que estén listos para apoyarles y darles trabajos es uno de los pasos esenciales para convertirse en freelance.

Cuando uno decide que desde un determinado momento su actividad profesional va a pasar a ser por cuenta propia, en lugar de, por cuenta ajena, hay que hacerlo saber. Una red robusta de contactos es el mejor compañero del que puede disponer un freelance en el desarrollo de su actividad profesional.

Si te vas a convertir en tu propio jefe, querrás comenzar asegurándote un grupo de personas que estén listos para apoyarte y darte trabajo a lo largo de tu camino.

Por eso es necesario llegar a la gente más cercana para hacerles saber lo que estás haciendo, incluyendo compañeros de trabajo, ex colegas, amigos y familiares.

Queda con la gente para tomar café o almorzar y explica lo que está haciendo. Piensa en ello como una entrevista informativa, aclarando el tipo de trabajo que haces y dejando que la gente sepa que estás disponible.

Recuerda que construir el edificio de tu red no es más que el comienzo de tu carrera pero no puedes olvidar reservar tiempo en tu horario para continuar con el desarrollo de tu red de contactos.

La noticia "A la hora de emprender házlo saber" fue publicada originalmente en Pymes y Autonomos.

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Comunicación Recursos humanos](#)