

Networking empresarial: como fazer e as vantagens para o seu negócio

Se você quer encurtar o caminho do sucesso, aprenda com quem já chegou lá. Para isso, o networking empresarial funciona muito bem. Mas desde que você saiba usá-lo corretamente.



O contato com outros [empreendedores](#) ou pessoas que se interessam pelo mesmo assunto que você vai ajudá-lo a expandir seus conhecimentos e até mesmo abrir portas para novos clientes e para o crescimento do seu negócio.

Aliás, você tem muito mais a ganhar com um networking empresarial. Mas lembre-se que, um networking eficiente deve se pautar em um [relacionamento ganha-ganha](#). Quem entra no jogo para se beneficiar sozinho, já começa em desvantagem.

Como fazer um networking empresarial

Quando se trata de networking empresarial, quantidade de contatos nem sempre é o mais importante. Muitos especialistas afirmam que a qualidade da rede pesa mais a favor de todos que participam dela.

Isso significa que não adianta ter um monte de empreendedores ou pessoas em geral na sua rede de networking, se eles não têm nada a contribuir com o seu negócio. E você também não pode ajudá-los em nada.

Um outro erro da maioria dos empreendedores é não pensar em uma rede profissional até que realmente precise de uma. E, normalmente, quando eles acordam, é tarde demais.

O ideal é você começar a construir o seu networking empresarial mesmo antes de precisar dele. Esse é um conselho do palestrante [Harvey Mackay](#), autor do livro “Dig Your Well Before You Thirsty”.

Outros segredos de sucesso



Um networking empresarial bem-sucedido exige dedicação. E como já foi mencionado, jamais entre em uma rede pensando apenas em tirar proveito próprio. Pelo contrário, leve em conta as grandes vantagens do relacionamento mútuo.

Em outras palavras, tire o foco de você e direcione sua atenção para os outros. Fazendo isso, você brilhará e se beneficiará do que existe de melhor em seu networking empresarial. Veja outras dicas valiosas:

- Foque na qualidade e não na quantidade. No networking empresarial, mais nem sempre é o melhor.
- Nem todos os contatos podem ajudá-lo e o inverso também é correto. Nem por isso, todos eles devem ser ignorados. Pense em relacionamento em longo prazo.
- Não espere resultados imediatos. Pode levar um tempinho para as pessoas se sentirem à vontade para interagir com você e lhe oferecer alguma referência.
- [Saiba ouvir](#) as pessoas com atenção.
- Lembre-se dos seus colegas de trabalho, incluindo-os em sua rede de relacionamentos.

- Aposte em uma rede diversificada.
- Crie uma rede online de colegas com os quais você pode compartilhar ideias e sugestões.
- Amplie a sua visibilidade. Trabalhe bem o seu perfil e participe regularmente de eventos – de negócios e sociais. Eles são vitrines para você e o seu empreendimento.

Além dos cartões



limitar-se a distribuir e juntar um monte de cartões de visitas em um evento pode ser um grande desperdício. Porque, para construir um networking forte, não é desta forma que funciona.

A primeira coisa que você precisa é ter uma meta. Assim, ao buscar por contatos valiosos, você deve procurar conhecer as pessoas e pensar em cultivar relacionamento.

Após o evento é que o “trabalho” começará de fato. É o momento de ligar ou enviar um convite para um café, um encontro ou até um bate-papo online. Essa será a oportunidade para ouvi-lo, aprender mais e até mesmo oferecer o seu produto/serviço.

Vantagens do networking empresarial

Referências

As referências que você desenvolve por meio de uma rede de negócios, na maioria das vezes, são de alta qualidade e, quase sempre, úteis para seu empreendimento. Você pode, inclusive, seguir essas referências e transformá-las em seus clientes potenciais.

Oportunidades



O networking empresarial é um mar de oportunidades. Além de novos clientes, abre as portas para novas parcerias, [joint ventures](#), negócios ou vendas de ativos etc. Você precisa ficar atento para aproveitar de fato as oportunidades que estiverem em sintonia com os seus objetivos, na hora certa.

Conexões

Poder falar e se relacionar com pessoas influentes é uma vantagem significativa do networking empresarial. Afinal, no mundo dos negócios, também funciona o ditado “o que vale não é o que você sabe, mas quem você conhece”.

Atualização



Manter-se em dia com as informações sobre o seu negócio, clientes, [público-alvo](#), mercado enfim, tudo o que diz respeito, direta ou indiretamente, ao seu empreendimento é uma questão de sobrevivência. Então, use o networking empresarial como aliado.

Conselho

Aquela história de que “se conselho fosse bom, a gente não dava; vendia”, no networking empresarial não se aplica. Aqui é possível encontrar empreendedores com ideias brilhantes e inspiradoras. Muitos deles estão dispostos a lhe aconselhar e compartilhar suas experiências. Você certamente irá se surpreender com a qualidade de conselhos que poderá receber,

valiosos não apenas no âmbito profissional, mas também pessoal.

Soluções

Você tem um problema em sua empresa? Alguém em sua rede de negócios pode ter a saída. É possível encontrar pessoas especializadas nos mais diferentes assuntos que podem lhe aconselhar ou até mesmo serem contratados pela sua empresa. Você pode abrir um contato, inclusive, com um [investidor-anjo](#) e muitas outras opções.

Confiança

No meio empresarial é essencial conversar com pessoas e fazer conexões duradouras. Mas muita gente tem dificuldades para se aproximar de um desconhecido e dar o primeiro passo. No entanto, por meio do networking empresarial, você pode vencer essa barreira e adquirir mais confiança.

Amizade



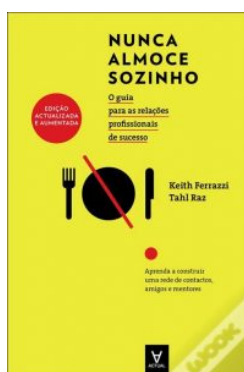
Networking empresarial é um caminho para relacionamentos

profissionais, mas, acredite, pode gerar grandes e fortes amizades também. Elas geralmente surgem após uma troca de experiências, numa conversa de aconselhamento ou mesmo de um bate-papo informal.

Essas são apenas algumas vantagens de um networking empresarial. Certamente existem muitas outras. Se você fizer o seu dever de casa direitinho, terá muito a ganhar. Pense nisso!

E já que estamos falando em relacionamentos, a equipe 12MIN quer convidá-lo a conhecer duas obras brilhantes. Esses livros vão ajudá-lo a subir degraus para o sucesso mais rapidamente. Anote aí:

Nunca Almoce Sozinho – Keith Ferrazzi e Tahıl Raz



Esse é um guia para as relações profissionais de sucesso. Para os autores, o que distingue as pessoas bem-sucedidas é como elas usam o poder dos relacionamentos. Nesse livro, eles revelam as ações e modelos mentais que usam para se conectar com milhares de amigos, colegas e pessoas que ajudaram e que também já os ajudaram. Leitura imperdível.

Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas – Dale Carnegie



O autor apresenta técnicas fundamentais para lidar com pessoas. São regrinhas simples que, quando seguidas, fazem com que você seja admirado e capaz de conquistar mais amigos.

Essas duas obras e muitas outras estão disponíveis na plataforma 12MIN para serem lidas em apenas 12 minutos cada. Você ainda pode optar pelo audio book.

Conheça mais sobre a [12MIN!](#) Você irá se surpreender!