

Xarxes Col·laboratives

una bona eina per
diferenciar-se i consolidar
la nostra Empresa



Índex

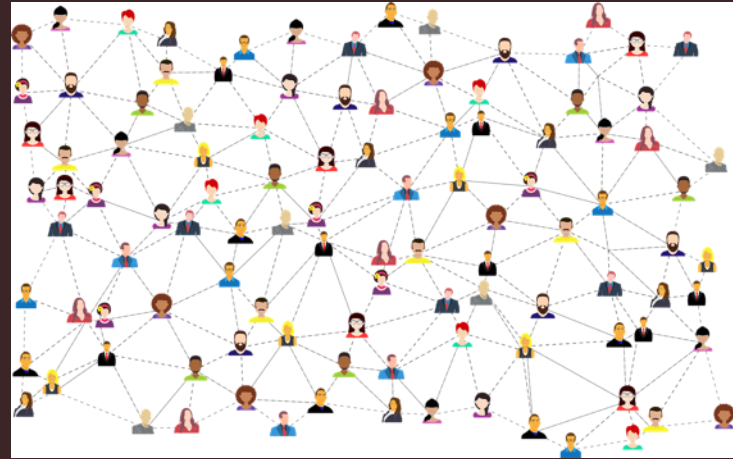
1. L'entorn actual. El nostre terreny de joc
2. Per què les xarxes col·laboratives són importants
3. Què ens aporta una xarxa col·laborativa sòlida
4. Com construir-la
5. La visibilitat crea la oportunitat. El paper de les xarxes socials
6. Comunicar:
 1. Offline vs Online
 2. Missatges que arriben



L'entorn actual: el nostre terreny de joc

- *Ara mateix ens trobem en una situació d'incertesa molt gran*
- *L'única certesa que tenim és el CANVI constant.*
- *Aquesta situació ens exigeix que estiguem actualitzats i considerem diferents escenaris de manera constant*

- *¿Com gestionem aquest guirigall? ¿Com enfrontar-nos a aquesta realitat?*



¿Perquè són importants les Xarxes
Col·laboratives?

L'home fet a si mateix no existeix. Estem fets a partir de molts d'altres.

Qualsevol persona que hagi tingut un gest amable amb nosaltres alguna vegada, o que ens hagi animat verbalment, ha participat en la construcció del nostre caràcter i de les nostres idees, així com del nostre èxit.

George Burton Adams



- La feina per tota la vida ja no existeix
- Estem en un mercat hiperconnectat (xarxes socials) on la cooperació li està guanyant la partida a la competitivitat individual
- Ara gestionem les nostres carreres professionals a través de múltiples feines i empreses
- La informació està a l'abast de tothom.



¿Què ens aporta la nostra Xarxa?

La lleialtat i la seguretat que abans ens oferien les empreses, ara ens la proporciona la nostra xarxa.

- *Perquè estàs envoltat de persones que t'importen i a les que tu els importes.*
- *Està basada en el reconeixement de la necessitat mútua.*
- *Generositat*



¿Com construir la nostra xarxa?

Què ens aporta el networking?



Ens permet establir intercanvi real de VALOR:

- Coneixement
- Consells
- Idees / Nous punts de vista
- Contactes
- **Ajudes** => ej: informació crucial de com enfocar una negociació per tal de que sigui un èxit
- Feina
- Detecció de noves oportunitats
- Vendes

El seu èxit es basa en la generació de confiança i en la generositat.



*La construcció de la teva xarxa és un procés,
té els seus tempos i les seves accions.
Quan tens una urgència no és el moment.*

"To be kind is more important
than to be right. Many times,
what people need is not a
brilliant mind that speaks but
a special **heart that listens.**"

Intercanvi REAL de valor.



El Networking ens dona solucions i/o eines per solucionar les nostres preocupacions laborals

Les veritables preocupacions o reptes es caracteritzen per:

- Són **COMPLEXES**: no podem resoldre'ls sols
- Són **URGENTS**: han d'estar resoltes abans d'una data determinada
- Són **IMPORTANTES**: tenen un impacte econòmic (estalvi o guany) per nosaltres o l'organització



Les regles d'Or del
Networking.



Les regles d'Or del Networking

Volem crear/cultivar una xarxa de contactes amb els quals puguem confiar i que ells confiïn en nosaltres. Ser els seus referents i que ens truquin a nosaltres. També saber a qui podem telefonar

- **No ser Egocèntrics** => La nostra credibilitat l'aportarem per la qualitat de les nostres preguntes, comentaris i aportacions, no per la presentació corporativa o una explicació de 10 minuts plena de detalls i explicacions tècniques. També hem d'evitar un llenguatge molt tècnic
- **1r ENTENDRE, 2n SER ENTÈS** => Ens centrarem a entendre el negoci i els reptes del nostre interlocutor. Ens centrarem a APRENDRE del nostre interlocutor i sobretot a AJUDAR-LO
- **Demanarem consell o opinió** => Per tenir una reunió mai demanarem que ens comprin o que ens solucionin un problema. Poques persones rebutgen dedicar temps a algú que demana consell.

Les regles d'or del Networking

Volem crear/cultivar una xarxa de contactes amb els que poguem confiar y que ells confiïn en nosaltres. Ser els seus referents i que ens truquin a nosaltres. També saber a qui podem telefonar

- **Informació, la justa** => Sempre ens preguntarem: ¿Què vull que recordi l'interlocutor de mi en aquesta reunió? => 1 Acció 1 Comunicació.
- **El nostre interlocutor ha de poder tenir 1 sortida digna**=> Que li sigui molt fàcil dir que no.
- **Interès real cap al nostre interlocutor** => En les reunions recomanem prendre notes.

Tipologia de
Networking.



Ruta d'exploració



L'emprendrem quan necessitem:

- Inspiració.
- Noves perspectives.
- Altres maneres de treballar.
- Conèixer mons desconeguts per nosaltres.

Contactarem amb persones de fàcil accés del nostre entorn

Escoltarem amb la ment **MOLT OBERTA**:

- sense fer cap tipus de valoració.
- Ens centrarem a imaginar el què significa per ell el què ens està dient.
- Farem preguntes que ens permetin entendre el sentit de les seves respostes.

Farem preguntes obertes: Com? Quan? Qui? On? Què? Perquè?

Ruta de profundització



L'emprendrem quan:

Vulguem conèixer amb més detall o les característiques d'un tema en concret.

Vulguem conèixer com funciona un sector/àrea/activitat.

Contactarem amb persones que són actors de l'activitat/ tema/sector/... i ens prepararem a fons la reunió.

Escoltarem:

De manera humil. En cap cas farem un examen al nostre interlocutor.

De manera molt atenta amb l'objectiu d'entendre i d'aprendre.

Les preguntes han d'estar molt ben preparades per tal que el nostre interlocutor percebi que l'interès sobre el tema és real.

Les preguntes cabdals són: Perquè? i Per a què? Què està en joc? Quina és l'avantatge?
Com em dibuixaries aquesta situació?...

Com fem la ruta



1. Identificarem les fonts de contactes
2. Mantindrem una trobada amb l'objectiu d'escoltar
3. Donarem el Feedback de la 1a trobada:
 - Redactarem un relat-resum del qual hem après i ho compartirem amb el nostre interlocutor
 - Si hem identificat una situació que sabem tractar o contribuir a tractar-la ho indicarem i aportarem idees i/o suggeriments de solució. MAI vendrem ni portarem el compte.
4. Per mantenir la relació, quan tinguem l'oportunitat, aportarem contingut de valor al nostre interlocutor



READY
FOR
TAKE OFF...
✈

Ens posem en marxa?



Les bases per crear la nostra Xarxa Col·laborativa

- Tenir clar amb qui vull connectar (càrrec, tipologia d'empresa, ubicació etc...)
 - En fer contactes, no connexions - Engagement
 - Centrar-te en el teu contacte
 - En establir relacions de confiança i ser un referent professional => es vol temps.
- ☛ Perquè:
- No és només important a qui coneixes si no a qui arriba el teu contingut i a través de qui (les recomanacions)
 - El 'ser comprat' és la conseqüència.

¿Com actua el nostre interlocutor?

Pensem com actuem nosaltres mateixos

1. Ens veu
2. Ens escolta
3. Ens segueix
4. Ens valora
5. S'involucra
6. Actua





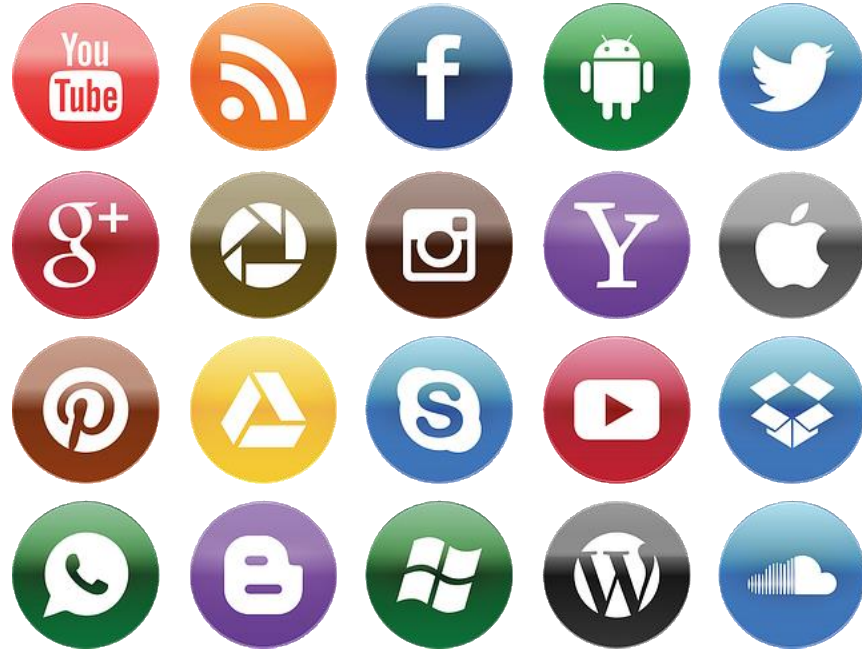
A qui contactar?

- Clients
- Amics
- Amics d'amics
- Proveïdors
- Pares de l'escola
- Companys de hobbies
- Competència
- Empreses complementaries
-



La visibilitat crea l'oportunitat

Les xarxes socials

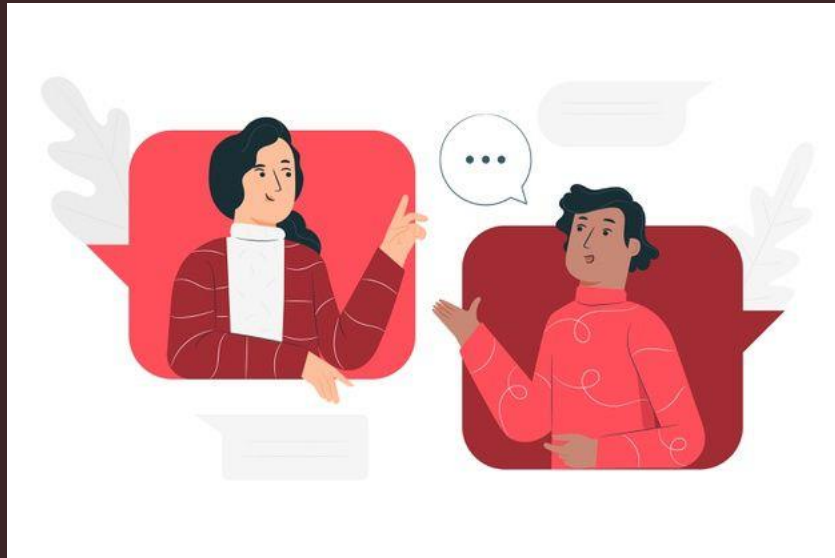


¿Com actua el nostre interlocutor?

Pensem com actuem nosaltres mateixos

1. Ens veu
2. Ens escolta
3. Ens segueix
4. Ens valora
5. S'involucra
6. Actua





Comunicar

Online / Offline



Online / Offline



On-Line

Es on recopilem la informació.

Comunicació => Clara i directa

- Comunicació en diagonal (dit)
- Microcompromís => microcontingut

Vies:

- Xarxes Socials
- Web

Offline

Es on es tanquen els acords i negocis.

Comunicació => Escolta Activa

- Detalls
- Matisos

Vies:

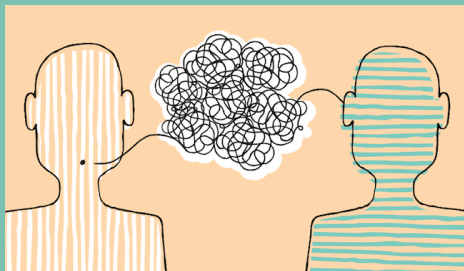
- Zoom
- Presencial
- Mail
- Telèfon



Els missatges



Per tal que el missatge
sigui efectiu



Què vull que
l'interlocutor
sàpiga de mi

Què vull que l'interlocutor visualitzi

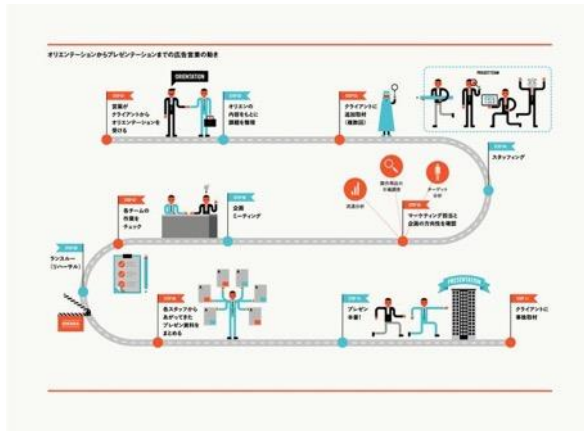
Què vull que
l'interlocutor senti

Què vull que l'interlocutor faci

Què vull que l'interlocutor recordi

“

*El Networking és un procés, amb els seus temps i amb les seves accions,
no una acció puntual*



En cada etapa:

1. ¿Per què vull contactar?
2. Abans de Contactar
3. Estructura del Missatge

¿Per què vull contactar?

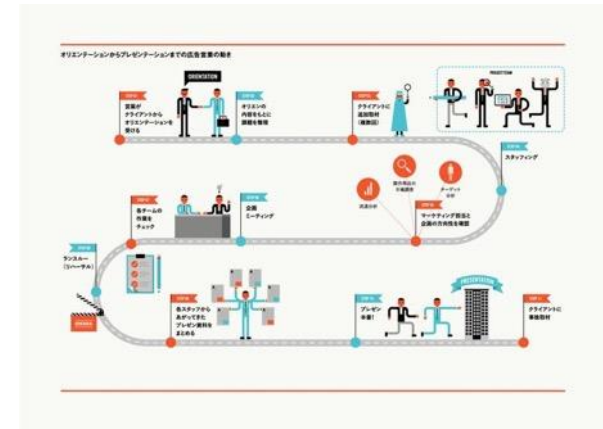
- Veure a la persona
- Aconseguir un contacte
- Fixar una trucada (hora – data)
- Iniciar el procés de crear confiança
- Establir la meva identitat professional
- Que s'enrecordi de mi (nom, anècdota, càrrec, paraula o idea que m'identifiqui)
- Seguir parlant
- conèixer més a la persona (la seva història, els seus dolors, el seu moment actual, les seves aspiracions)
- Poder ajudar
- Valorar a la persona...

Abans de contactar

- Què vols d'aquesta persona? Una acció?, una reflexió?, una emoció?
- Quant temps li pots dedicar a la conversa?
- Què és interessant, especial, únic, divertit, impressionant d'aquesta persona?
- Hi ha alguna cosa en comú? Un record, una persona
- Hi ha algun punt professional en comú ? (present, passat i/o futur)
- Quina part de la seva feina (posició, sector, empresa...) et sembla interessant? Què t'inspira curiositat?
- L'experiència i/o visió d'aquesta persona et podria ser útil pel teu desenvolupament professional?
- L'experiència, visió o activitat professional d'aquesta persona podria ajudar-te o inspirar-te en algun aspecte de la teva pròpia activitat laboral?
- Què t'ha fet pensar en ella?
- Vols ser fàcilment connectable per ella?...

Estructura del missatge

- Per què penso en tu ara?
- Què tinc per tu? (record, idea, esdeveniment, informació, article)
- Què faig jo ara?
- Què proposo ara? (acció concreta)



MOLTES GRÀCIES!

