

Networking

Uma competência profissional chave

Por **Valter Alcoforado Barreira**

■ vab@knowingcounts.net

O Networking costumava ser visto como uma skill de vendas ou de procura de emprego. Hoje é visto como uma competência profissional chave, necessária por quase todas as pessoas, em todos os níveis, em praticamente todas as funções.



Capitalizar o seu estilo

O primeiro grupo de competências é potenciar e capitalizar o seu estilo pessoal. Como é que a sua personalidade afecta a sua forma de fazer networking? Todos os tipos de personalidade têm zonas de Conforto e zonas de Desafio. É importante conhecê-las e ter estratégias para minimizar as limitações e potenciar os pontos fortes. Que mal-entendidos e mentalidade enviesada pode ter actualmente acerca do Networking? Será altura para reenquadrar as suas crenças acerca do Networking, e o papel que pode desempenhar no seu negócio, no seu posto de trabalho ou na sua carreira?

Organizo a transferência do meu Know-how em Networking em 8 grandes grupos de Competências. Estas competências podem dar-lhe os skills para fazer os seus conhecimentos contarem de facto para o seu sucesso profissional e pessoal. Os meus programas de key-notes e professional speaking, formação, aulas, aconselhamento e consultoria, em grande parte, baseados nestas competências.

Ter uma abordagem estratégica

Adopte uma abordagem estratégica e decida porque está a construir uma rede de contactos. O Networking é muito versátil e tem muitas aplicabilidades. Pretende reunir informação competitiva? Vendar mais e melhor? Adaptar-se rapidamente numa nova função? Progredir internamente? Aumentar a visibilidade na sua profissão ou sector de actividade? Obter o máximo proveito de eventos, seminários, feiras profissionais e reuniões externas e internas? Estar por dentro e suportar as iniciativas da sua organização? Encontrar os melhores talentos? Encontrar um novo emprego? Qualquer que seja o seu objectivo, o Networking torná-lo-á mais fácil de alcançar.

A rede de contactos ideal

O terceiro grupo é acerca da sua rede ideal. Normalmente vemos as redes de forma binária: Contactos Pessoais vrs Profissionais. A sua rede de contactos é formada por 4 sub-redes. Conhecê-las? Sabe como usá-las?

A construção de confiança em estágios

O quarto grupo é o de Desenvolver Relações. As pessoas têm tendência a pensar nas relações desta forma. "Eu tenho uma relação com tal pessoa, ou não tenho". "Eu conheço, ou não conheço alguém naquela empresa". De facto a realidade é bem mais complexa. Sabe o que dizer e fazer em cada estágio do processo de construção de relação e de confiança para evoluir na mesma?

Perícia social

Este grupo trata de como se tornar mais confortável, confiante e profissional nos rituais de re-

lacionamentos. Como é que se encontra actualmente neste aspecto? Sabe como fixar os nomes das pessoas que conhece? E de como tornar o seu memorável? O que faz quando se esquece do nome da pessoa perante quem está? Sabe quando entregar o seu cartão-de-visita? E como terminar conversas de forma cordial e sem comprometer o futuro? Ou como juntar-se de forma fácil a grupos que já estão a falar?

Demonstrar a sua especialização

Está preparado para responder à questão "O que é que você faz?" de forma eficaz? Consegue inserir numa conversa, sem se gabar, uma história ou exemplo de sucesso, de modo a que as pessoas vejam o seu carácter e competência e aprendam o seu valor acrescentado como profissional?

Avaliar as oportunidades

Existem imensas oportunidades de Networking, mas quais servem os seus objectivos? Sabe onde quer ganhar visibilidade e ser conhecido? Sabe qual os melhores palcos para investir o seu tempo e dinheiro?

Obter e entregar valor

Consegue fazer do Networking uma actividade valiosa? Sabe como formular boas perguntas e ouvir generosamente de forma a poder trazer negócios e informações valiosas para a sua empresa e posto de trabalho? Sabe como obter referências? Qualquer profissional pode aprender e praticar estes 8 Grupo de Competências. Ainda existem muitas pessoas que julgam que Networking é Falar e Tirar, quando na verdade trata de Ensinar e Dar. Até (desejavelmente) muito breve.