

¿Esto para que sirve?

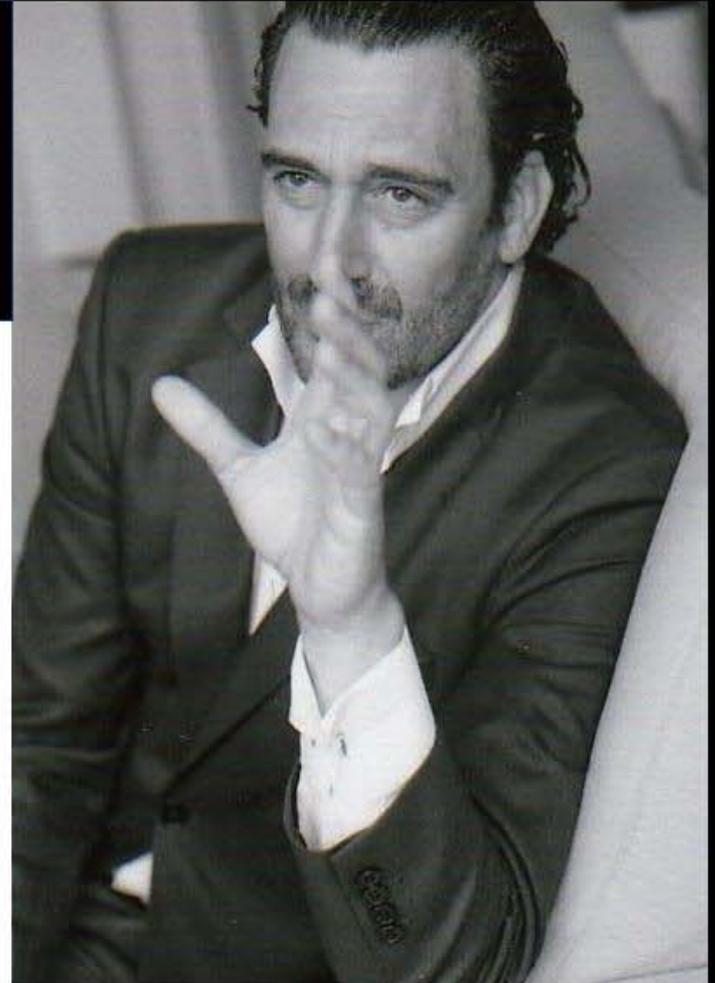
Yo tengo un objetivo

“Instálate” el NAC 2.1

- Antonio Moar:

- ✓ **Ingeniero Superior Industrial** UPC
- ✓ **Doctorando** en Económicas.
- ✓ **PDG IESE** Business School
- ✓ **Experto en internet** y SA : UNED
- ✓ **MDP ESADE**
- ✓ Socio fundador de **Gros Moar Gros**
- ✓ Especialista en Estrategia comercial y team training
- ✓ **Coach IESE**

**gros
moar
gros**
coaching-in-action



antonio@moar.es

4x4

4 frenos



No-FOCO



In-CONSTANCIA & R



MIEDO



No-APOYO

4 Aceleradores



SLQ



C.P.



P.N.



H.R.

Instalando

Actitud N

Creo firmemente que la vida profesional es:

10/90

- 10% lo que me pasa a mí
- 90% como reacciono a lo que me pasa.

El **Stanford Research Institute** dice que el dinero que uno gana está determinado únicamente por el 12,5% del conocimiento y el 87,5% de tu habilidad para tratar con la gente.

H. Ibarra (INSEAD)

Los PILARES del éxito profesional son tres.

1. Generar logros y resultados, teniendo capacidad para solucionar problemas y agregar valor
2. **Contactos y relaciones**
3. Imagen y reputación

62.500!

☐ Una recomendación genera un **80%** más de resultados que una llamada en frío.

☐ **70%** de los trabajos se encuentran a través de nuestra red de contactos.

☐ La mayor parte de la gente que conocemos tiene al menos **250*** contactos. 250 al cuadrado son **62.500**

☐ Sólo hay **6** (3^2) personas entre tú y cualquier persona o contacto que quieras conocer. (Obama?)

Por qué **NO** actuamos?



La **big** diferencia
entre
me gustaría-quiero



- ✓ Procrastinamos justificadamente.
- ✓ Tiempo.
- ✓ Prioridades.
- ✓ F. creencias



- Una meta.
- Un compromiso.
- Un método.

Actitud N



Te adaptas?



Pasas?



Escuchas A?

Busca el ESB

Fundamentos N

1) Network operativo

Estas son las relaciones que necesitas para hacer tu trabajo cotidiano. En esta red se encuentran, por ejemplo, los proveedores con los que tratas habitualmente o los compañeros de tu equipo de trabajo.

2) Network personal

Cuando uno trabaja 60 horas por semana, seguramente no le sobre tiempo (o ganas) para reunirse con sus compañeros de la universidad o realizar otras actividades sociales. **Grave error.** El network personal es el mejor lugar al que acudir si quieres reforzar tu carrera. Tus compañeros de universidad, por ejemplo, no están conectados con tu trabajo de todos los días. Entonces, pueden brindarte acceso a círculos con oportunidades laborales completamente distintas.

SG+BLV

3) Network estratégico

Esta es la tarea más difícil (aunque también la más rentable). Intenta relacionarte con los ejecutivos que están por encima de ti en tu empresa, tu industria y las demás industrias.

El objetivo: acceder a las mejores prácticas, aprender nuevos enfoques y tener un panorama más amplio del universo de los negocios.

Los conceptos

- ✓ ESFERA DE INFLUENCIA
- ✓ **NETWORKING ACTIVO Y PASIVO**
- ✓ CONTACTOS FUERTES Y CASUALES
- ✓ ESFERAS DE CONTACTO
- ✓ GUERRILLA NETWORKING PUSH PULL
- ✓ NETWORKING-MARKETING
- ✓ MAPA WIW
- ✓ NETWORKING PERSONALIZADO.
- ✓ **DIAGRAMA DE CONTACTOS**
- ✓ DENSIDAD DE CONTACTOS

Las 10 reglas

1. Tu Actitud es tu mayor activo.

2. Preséntate

3. Tarjetas &%\$!!!

4. Domina el intercambio

5. Piensa en ser Granjero y no cazador

6. Sé visible (muy visible)

7. Nunca comas solo (KF)

8. Tú no deberías ser el protagonista

9. Gracias ⁿ

10. Invierte en UTI'S

Fundamentos N



I ó D ?



inviertes en UTI'S?



300?

Entrañate!

ejercicio practico 1: **Presentación personal**



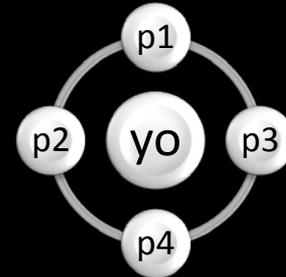
[7 segundos !!]

Uno de los elementos fundamentales en el proceso de networking es realizar presentaciones personales efectivas.

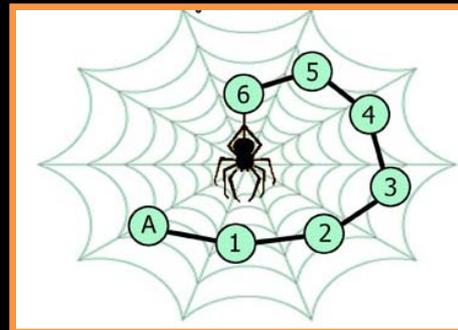
Una presentación ideal es aquella que es breve y recordada.

Nuestra presentación personal debe ser concisa y describir claramente nuestros productos y servicios.

ejercicio practico 2: Densidad de contactos



ejercicio practico 3: **Six degrees**



Entrénate



tienes H₂?



Haces lo que sabes?



Pt?

Presentación y tarjetas

Usa la Tech!

This collage features four distinct images. On the left is a mobile phone displaying a website. In the center is the Microsoft Dynamics logo with icons for sales, service, and marketing. To the right is a circular diagram with various social media and content icons like flickr, YouTube, and Facebook. On the far right is a screenshot of a software interface with multiple panels and data.

This is a screenshot of the Alumni Association website. It features a navigation bar with tabs for Events, Alumni Net, Resources & Benefits, Careers Centre, Annual Conference, My Profile, and About Us. Below the navigation is a search bar and several content sections including 'NEW DIGITAL AGENDA', 'CAREERS CENTRE', 'E-MAIL FOR LIFE', and 'NEW DEALS'. The page also includes a 'People Finder' section with search fields for name, surname, and country.

This is a screenshot of a Facebook profile for Zeth Green. The profile includes a cover photo, a profile picture, and a bio stating 'is finding emerge—sync therapeutic'. Below the bio are details for Network (Birmingham UK Staff), Sex (Male), Birthday, Hometown (Kingsland, England), and Political Views (Other). A 'Mini-Feed' section shows recent posts and activities, including 'Zeth plans to attend LUGrad Live!' and 'Zeth wrote on Michael Aspin's wall'. There is also a 'Birmingham UK Friends' section listing 10 friends.

This is a screenshot of a LinkedIn profile for Jim Glass. The profile shows his current role as 'Senior Site Manager at Microsoft' in the Greater Seattle Area. It lists his past roles, including 'User Education Manager at Microsoft' and 'Soldier at U.S. Army'. The 'Jim Recommends' section lists several individuals, including Ayaz Ahmad and Brad Severtson. The page also features a search bar and navigation tabs for Home, People, Jobs & Hiring, Services, Answers, My Profile, and My Contacts.

This is a screenshot of a Google search results page for 'Zeth Green'. It displays a list of search results with titles and snippets, including 'Zeth plans to attend LUGrad Live!', 'Zeth wrote on Michael Aspin's wall', and 'Zeth is now best friends with all the ducks in Cannon Hill park'. The results are sorted by relevance and include dates and locations.



Usa la Tech



Lo usas?



Investigas?



Eres visible?

Siéntelo!

“Networking es más que una actividad: es una forma de vida

1. Tiene claro en qué es experto y lo que puede ofrecer a otros. La gestión de contactos implica ofrecerte a los demás como recurso y reconocer también a los demás como recursos. Escucha las necesidades de las personas que acabas de conocer.-
2. Ha abandonado la postura de “Llanero solitario” representada por la frase “Si quieres hacer las cosas bien, hazlas tú mismo”.-
3. Tiene escrita una lista con sus objetivos a corto y a largo plazo que repasa y revisa con regularidad.
4. Tiene un esquema físico o digital con su red de contactos en el que se representa su tamaño y diversidad.
5. Es cordial y cortés cuando gestiona sus contactos. Contesta en los plazos aceptados cualquier acción de un contacto.
6. Su presentación profesional refleja exactamente quién es y qué hace.-
7. Se siente cómodo cuando está en grupo y utiliza de forma efectiva elementos que generan conversación. Estos generadores de conversación son como ofrecer tu mano: fáciles de responder, sencillos y directos.
8. Se vuelve a presentar a la gente en vez de esperar a que le recuerden
9. No da un contacto sin comunicárselo a éste último. Evita proporcionar el mismo contacto a tres personas distintas dentro de la misma profesión. No da un contacto diciéndole a su receptor que no utilice su nombre.
10. Es regular.....como el gimnasio... como los viajes en coche.....RITMO!

Homeworks



Cine



Aeropuerto (en frio)



**Me llamo Antonio Moar y
estoy en linkedin**

Gracias (muchas)

Antonio Moar

antonio@moar.es

Julio 2010