

Explicação

Ter uma rede de relacionamentos saudáveis significa estar rodeado de pessoas que nos desejam sucesso, saúde e segurança, tanto na vida pessoal quanto na profissional - pessoas que estejam sempre dispostas a nos ajudar, a compartilhar ideias, a reconhecer nossos esforços e, quando apropriado, a nos desafiar a voar mais alto.

Fazer networking é construir relacionamentos antes de precisar deles. Quando surgir a necessidade, eles estarão lá, a postos, dispostos a ajudar o Leandro.

Networking não é uma técnica de marketing ou de vendas, nem tampouco um modo de conseguir emprego ou patrocínio para algum projeto.

Na verdade, é a reunião dessas atividades inter-relacionadas, que funciona, muito melhor juntas do que separadas.

O marketing é o começo de tudo - uma campanha projetada para chamar a atenção. Já o networking é o que mantém o foco na conquista do objetivo, pois promove uma conexão personalizada com quem pode desejar o que você tem e também com quem toma as decisões ou que nelas desempenha um papel importante no processo de decisão.

Será que existe apenas um tipo de networking?

Leandro precisa entender que é comum existir dois tipos de networking. O **estratégico** e o **ocasional**.

O modelo estratégico tem um propósito declarado e, portanto, um resultado desejado. Imagina que o Leandro quer se integrar em uma comunidade de programação, então ele lista quais são os eventos da área, meetups e até grupos do Telegram e whatsapp onde ele pode interagir com as pessoas. Quando ele vai para um evento com esse foco e consegue conhecer pessoas da área, trata-se de um networking estratégico.

Já o modelo ocasional, ao contrário, produz encontros não planejados altamente satisfatórios para ambos os lados. Ou seja: sem planos, nem expectativas. Mas estará aberto para acontecimentos não previstos e para a possibilidade de convertê-los em relacionamentos vantajosos.

Imagina que o Leandro foi para um happy hour pós evento e acabou conhecendo um empresário que precisava de um aplicativo para seu negócio, por mais que o Leandro atue no backend na Bytbank ele faz alguns projetos freelance e de um encontro informal ele acabou descobrindo uma oportunidade.

Como o tempo é curto, Leandro precisa escolher entre investir na relação com as pessoas que já conhece e no relacionamento com as que pode vir a conhecer. **Arranje tempo para as pessoas de quem você gosta e que gostam de você:** essa é a típica situação em que a vontade de ajudar é recíproca. É o chamado relacionamento vantajoso. **Arranje tempo para as pessoas que o fazem se sentir positivo, organizado e merecedor:** eles ajudarão a sustentá-lo para que você continue a fazer networking. **Arranje tempo para as pessoas que o considera valioso:**

Elas merecem sua ajuda, mesmo que não estejam ajudando naquele momento.

O seu networking é o que vai diferenciar você dos outros. Quanto mais gente relevante para você e/ou o seu negócio você conhecer, mais oportunidades você vai ter. Criar e manter uma rede de contatos traz muitas vantagens:

- Novos parceiros comerciais ou prestadores de serviços;
- Atingir novos clientes em potencial;
- Ampliar vendas;

- Aumento de influência;
- Novas experiências agregadas;
- Melhora na sua reputação;
- Satisfação de auxiliar outras pessoas;
- Ter contatos com profissionais que complementam suas habilidades, pois cada pessoa numa rede tem seus pontos fortes e fracos;
- Melhorar projetos;
- Possibilidade de criar novos projetos;
- Formação de alianças
- Novas oportunidades.

Viu só como o networking é fundamental para o bom desenvolvimento da sua carreira e para o sucesso da sua empresa? E ainda existem inúmeros outros benefícios que poderiam ser citados. Isso porque, ninguém consegue fazer nada sozinho e nos negócios ter a conexão certa é o primeiro passo para o sucesso.