



# NETWORKING Y REDES SOCIALES

Todo un mundo de oportunidades

Participar en redes de contactos profesionales te da visibilidad, te permite estar al día de tu sector y puede ser la puerta de entrada a nuevas oportunidades profesionales.

**¡Conecta con profesionales como tú!**

Cada encuentro, virtual o presencial, es una ocasión para ampliar tu red

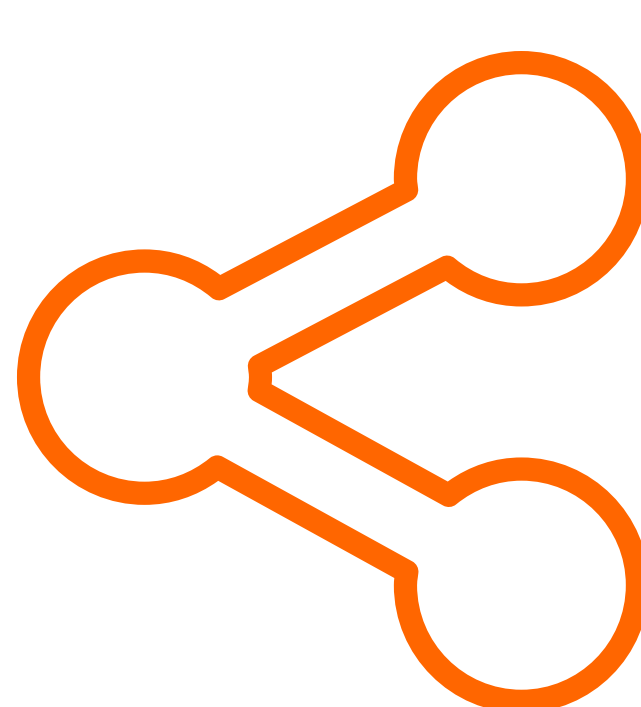


## ¿QUÉ NECESITAS ANTES DE EMPEZAR?



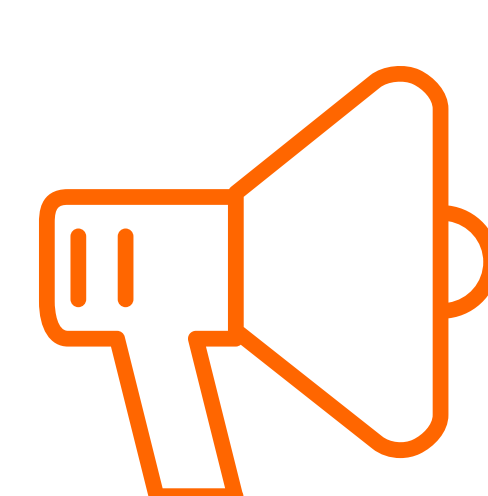
### Marca personal

Construye la imagen profesional que quieres transmitir.



### Redes sociales

Elige las redes sociales donde te quieres mostrar y asegúrate de que te pueden encontrar.



### Elevator Pitch

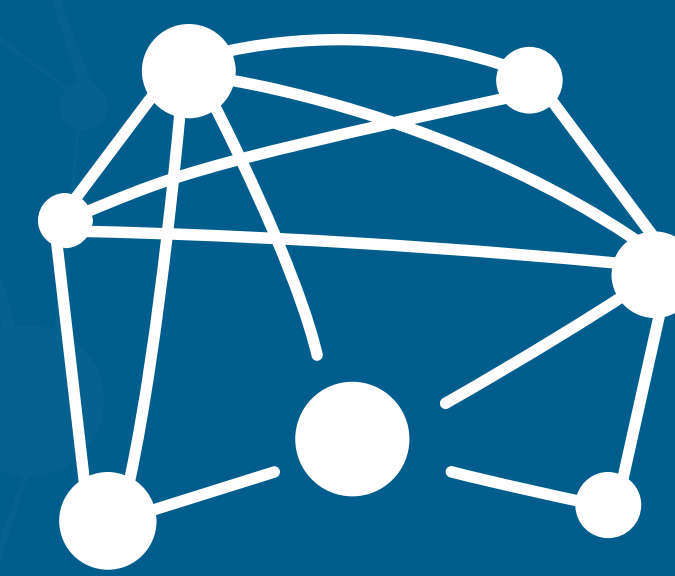
Prepara un discurso breve para presentarte.

## ¿QUÉ TIPOS DE REDES EXISTEN?



### Presenciales

- **Son personales**  
Permiten un contacto más próximo; pondrás cara y voz a la otra persona.
- **Son espontáneas**  
Te recomendamos ser natural, pero sin improvisar; prepara ideas clave.
- **Facilitan la comunicación no verbal**  
Recuerda que es necesario que haya coherencia entre lo que dices y cómo lo dices.



### Virtuales

- **Son globales**  
Tu red de contactos puede crecer hasta donde tú quieras.
- **Son rápidas y virales**  
Un único mensaje llega instantáneamente a muchas personas a la vez.
- **Son ágiles y cómodas**  
Sólo necesitas Internet y tú decides cuándo y dónde responder.

## ¡PONTE EN MARCHA!

#1

### ACTUALÍZATE

Mantente atento a la actualidad de tu sector

#6

### NO TENGAS PRISA

No envíes una invitación hasta que no tengas un perfil bien creado

#2

### ACTIVA LA AGENDA

Empieza con los contactos más relevantes

#5

### MUÉVETE

No te quedes en el mundo virtual: apúntate a jornadas, conferencias y charlas

#3

### SÉ POSITIVO/VA

La actitud positiva invita a las otras personas a acercarse a ti

#4

### SÉ CLARO/A

Transmite lo que necesitas de manera concisa e identifica lo que puedes ofrecer



## Las voces expertas recomiendan:

- ✓ Ten en cuenta que en las redes sociales recibirás en función de lo que aportes.
- ✓ El networking es un proceso continuo y da resultados a largo plazo. Cultívalo aunque no busques trabajo.
- ✓ Las redes sociales profesionales son un espacio distendido, pero no estás con tus amistades. Por lo tanto, atención a lo que compartes.
- ✓ Proyecta una imagen coherente con tu perfil profesional.
- ✓ Las oportunidades no siempre vienen de los contactos directos: los contactos de tus contactos son la clave.
- ✓ No podemos pedir a nuestra red que nos busque empleo, pero sí una necesidad concreta como recibir información, acceso a un contacto, etc.

## ¿TE GUSTARÍA PROFUNDIZAR MÁS?



- Marketing en la búsqueda de empleo +
- La autocandidatura +
- Cómo aprovechar los contactos para encontrar trabajo +