



Competencias que se cubren:

Categorías de Competencias Primarias:

• **Habilidades Interpersonales** –
Mostrar una habilidad consistente para desarrollar relaciones sólidas de confianza y respeto dentro y fuera de la empresa.

• **Profesionalismo** –
Proyectar una imagen de madurez e integridad que genere credibilidad.

Categorías de Competencias Relacionadas:

• **Comunicaciones**—
Mejorar las habilidades individuales y de la empresa a través de la escucha activa apoyada en presentaciones de información oral y escrita.

• **Captación de Clientes**—
Identifica y convierte en clientes campeones para nuestra empresa a los prospectos que deberían estar haciendo negocios con nosotros.

• **Conciencia Externa**—
Ver las cosas desde puntos de vista múltiples. Ser consciente de cómo impactan las acciones en otros. Estar actualizado en asuntos que afectan el área de responsabilidad.

Networking para Promover su Empresa

RESUMEN

En momentos en que las empresas se están volviendo más estrechas, los individuos de todos los rangos deben maximizar su valor, desarrollar partnerships mutuamente provechosos, vender los beneficios de su empresa, e incrementar las conexiones de negocios.

CONTEXTO

Aunque el networking es a menudo identificado con la profesión de ventas, la capacidad del network ha sido identificada como una habilidad esencial para el éxito de los negocios, a pesar de la ocupación. El networking se define como descubrir conexiones entre personas formal o informalmente y utilizar esas conexiones para el avance de carrera beneficioso y mutuo.

Este módulo provee las herramientas para desarrollar habilidades de networking y maximizar los eventos de esa red. Aprenderemos cómo hacer presentaciones memorables y a usar un abordaje para prepararnos para los eventos de networking. Crearemos un discurso ascensor efectivo, aprenderemos tips de conversación, para iniciar conversaciones, seguir hablando con otras personas, hacer que la conversación fluya, y pedir referidos. Luego de completar este módulo, tendremos un plan de acción de networking.

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Desarrollar habilidades de networking para maximizar eventos y conexiones
- Desarrollar una presentación y un discurso ascensor memorables
- Desarrollar un plan de acción de networking