

RED DE CONTACTOS



octubre 2024



telf. 848 42 45 00
orientacion@navarra.es

<https://www.navarra.es/es/empleo>

RED DE CONTACTOS

Contenido

1. ¿Qué es la red de contactos? _____ 2
2. ¿Por qué es importante tener una red de contactos? _____ 2
3. Comunicación efectiva en tu red _____ 3
4. Cómo gestionar tu red de contactos _____ 5
5. Participa en eventos presenciales _____ 8
6. Redes sociales profesionales _____ 10
7. Usa tu entorno cercano _____ 11
8. Consejos prácticos para optimizar tu red de contactos _____ 12

1. ¿Qué es la red de contactos?

La red de contactos es un conjunto de relaciones profesionales que puedes aprovechar para encontrar empleo, intercambiar información o recibir asesoramiento. Las estadísticas muestran que **hasta el 80% de las vacantes laborales no se publican**, por lo que tener una buena red de contactos te ayuda a acceder a estas oportunidades "ocultas".

EJERCICIO

Mapea tu red actual.

Haz una lista de todas las personas con las que ya tienes contacto, incluyendo amistades, familiares, ex-colegas, profesorado o personas conocidas.

Reflexiona: ¿Cómo pueden estas personas ayudarte a conseguir oportunidades laborales o darte consejos?

¿Con qué frecuencia mantienes contacto con ellas?

¿Necesitas reforzar alguna de estas relaciones?

2. ¿Por qué es importante tener una red de contactos?

La red de contactos tiene muchos beneficios directos para tu desarrollo profesional, como, por ejemplo:

- **Ampliar tus oportunidades laborales y de formación:** Conocer a gente del sector te abre puertas.

- **Acceder a vacantes ocultas:** Muchas ofertas no se publican, pero están al alcance a través de recomendaciones.
- **Ganar visibilidad profesional:** Al interactuar y participar, más personas conocerán tu perfil.
- **Crear relaciones de confianza:** Las conexiones basadas en la confianza tienden a generar oportunidades más estables y valiosas.

EJERCICIO

Define tus objetivos profesionales. ¿Cuáles son tus objetivos profesionales inmediatos y a largo plazo?

Actividad: Toma cinco minutos para escribir en una hoja tus metas profesionales. ¿Quieres conseguir un nuevo puesto? ¿Cambiar de sector?



3. Comunicación efectiva en tu red

La forma en la que te comunicas es esencial para mantener y ampliar tu red. Aquí tienes algunas pautas que te ayudarán a mejorar tu red de contactos:

- **Adapta tu mensaje:** No es lo mismo hablar con un/a colega de trabajo que con un/a empleador/a potencial. Ajusta tu mensaje según la persona con la que estás interactuando.
- **Usa el medio adecuado:** Dependiendo del contexto, elige entre correo electrónico, llamadas o redes sociales para comunicarte. Asegúrate de que tu mensaje sea apropiado y profesional.

- **Sé claro/a y conciso/a:** Cuando te presentes, menciona quién eres, qué haces y qué tipo de oportunidades buscas.

EJERCICIO

Presentación.

En 2-3 frases, describe quién eres, tus habilidades principales y el tipo de empleo o conexión que buscas. Practica hasta que te sientas cómodo/a diciendo esto de manera natural.

- **Escucha activamente:** En lugar de solo hablar, presta atención también a lo que la otra persona tiene que decir. Esto genera empatía y fortalece la relación.

EJERCICIO

Escucha activa.

Practica la técnica de la “escucha activa” en tu próxima conversación. Concéntrate en lo que la otra persona dice y haz preguntas para demostrar interés. Puedes anotar aquí lo que la otra persona te explicó y las preguntas que le hiciste.

4. Cómo gestionar tu red de contactos

Una buena red no solo se basa en la cantidad de contactos, sino en cómo los gestionas. Claves para hacerlo de forma efectiva:

- **Segmenta tus contactos:** No todos tus contactos tienen el mismo valor en cada etapa de tu vida profesional. Aprende a categorizar los contactos según su relevancia para tus metas actuales.

EJERCICIO

Actividad: Coge la lista que has hecho con tus contactos actuales y agrúpalos por categorías como, por ejemplo, familia, amistades, docentes, colegas de trabajos anteriores, estudiantes de la universidad, personas conocidas en eventos, mentores, etc.

¿De qué manera puede ayudarte cada persona? Puede ser: ponerte en contacto con otras personas, darte consejos, informarte sobre vacantes, etc.

¿Qué personas pueden ayudarte a alcanzar tus objetivos?

NOMBRE Y APELLIDOS	CATEGORÍA	EN QUÉ PUEDE AYUDARME

- **Detecta los vacíos en tu red:** Basándote en tus objetivos, se trata de detectar si hay áreas en las que necesitas ampliar tu red.

EJERCICIO

Actividad: Basándote en tus objetivos, escribe al menos tres roles, áreas o empresas en las que te gustaría tener contactos. ¿Qué tipos de contactos te faltan en tu red actual? Identifica dónde necesitas expandir tu red.

- **Haz un seguimiento continuo:** Mantén el contacto de manera regular, ya sea para compartir tus avances o simplemente para saludar. No dejes que la relación se enfrie.

EJERCICIO

Decide qué herramienta utilizarás para mantener el orden y hacer seguimiento a tus contactos. Puede ser una hoja de Excel, LinkedIn, una agenda digital...

Actividad: Crea una hoja de cálculo (o herramienta que hayas decidido) donde registrar cada interacción importante con los contactos clave.

- **Fortalece las relaciones actuales:** Establece un recordatorio en tu calendario para contactar regularmente a tus contactos más importantes. Piensa en cómo les puedes agregar valor, por ejemplo, compartiendo artículos relevantes.

EJERCICIO

Actividad: Selecciona cada semana a 5 contactos de tu tabla:

- Agenda cuándo les vas a contactar
- Prepara cada conversación
- Recopila la información de cada conversación

- **Trata de expandir tu red:** Cuantas más personas conozcas y mantengas el contacto con ellas, más posibilidades de acceder a nuevas oportunidades laborales. Por ello, puede resultar interesante ampliar tus contactos. ¿Qué personas o tipos de profesionales podrían ser valiosas según tus objetivos profesionales? ¿Qué pasos puedes dar para conectar con estos contactos?

EJERCICIO

Actividad: Piensa cómo podrías establecer contactos nuevos. Considera plataformas como LinkedIn, correos electrónicos personalizados o participar en eventos virtuales.

Ejemplo: "Unirme a un grupo profesional en LinkedIn y comentar en publicaciones de los expertos del área."

- **Intercambia valor:** La red de contactos no debe ser solo recibir; también se trata de dar. Ofrece ayuda, comparte información útil o conecta a otras personas. Eso fortalecerá tus relaciones.

5. Participa en eventos presenciales

Los eventos son una excelente oportunidad para conocer personas nuevas. Pero no basta con asistir, debes prepararte y aprovecharlos bien.

- **Identifica eventos relevantes:** Encuentra ferias, conferencias, charlas o seminarios que se alineen con tu sector o intereses profesionales.

EJERCICIO

Dedica 10 minutos a investigar eventos próximos (seminarios, webinars, ferias o conferencias) en tu sector profesional o en áreas que complementen tus intereses y agrégalo a tu calendario.

- **Prepárate antes del evento:** Define objetivos para el evento. Además, conviene tener una presentación personal lista y tarjetas de presentación o perfiles digitales actualizados.

EJERCICIO

Define objetivos para el evento. Escribe dos metas claras que esperas lograr en el evento, alineadas con tus objetivos profesionales.

Ejemplo: Conectar con tres profesionales de empresas de tecnología en tu área y aprender sobre una herramienta específica de selección.

- **Participa activamente:** No te relaciones únicamente con gente conocida, busca interactuar con nuevas personas. Haz preguntas que generen conversación y demuestren interés.

EJERCICIO

Prepara una lista de preguntas o temas de conversación.

Anota al menos tres preguntas para facilitar la interacción y aprovechar al máximo el evento.

- **Reflexiona y evalúa el resultado:** Tras el evento, reflexiona sobre lo que te ha aportado el asistir al mismo: qué aprendizajes te llevas, qué contactos nuevos has establecido, etc.

EJERCICIO

Reflexiona y evalúa el resultado

Reflexiona: ¿Qué has aprendido de este evento? ¿qué te llevas del evento? ¿lograste tus metas? ¿qué podrías mejorar en futuros eventos para aumentar tus oportunidades?

- **Haz un seguimiento:** Tras el evento, contacta con las personas que conociste enviando un mensaje personalizado o conectando a través de plataformas como LinkedIn.

EJERCICIO

Después del evento, contacta con aquellas personas que has conocido. Incluye sus nombres en tu lista de contactos y programa periódicamente un aviso para establecer un contacto con ellos y ellas.

6. Redes sociales profesionales

Hoy en día, las redes sociales son herramientas clave para la red de contactos, especialmente LinkedIn.

- **LinkedIn:** Actualiza tu perfil con una foto profesional, una descripción clara de tu experiencia y habilidades. Participa en grupos profesionales y comparte contenido relevante.
- **Twitter y Facebook:** Aunque no son tan formales, en redes como Twitter puedes seguir líderes de opinión en tu sector y en Facebook puedes unirte a grupos relacionados con tu campo o grupos de ofertas de empleo de tu zona.

EJERCICIO

Optimiza tu perfil de LinkedIn.

Revisa tu perfil y asegúrate de tener una foto de calidad, un titular claro y un resumen atractivo que resuma tu experiencia y objetivos profesionales.

7. Usa tu entorno cercano

No subestimes el poder de tu círculo más cercano. Muchas veces tus familiares, amistades o gente conocida pueden tener información valiosa o conexiones que te ayuden a avanzar en tu carrera.

- **Habla con tu familia y amistades:** Diles que estás buscando nuevas oportunidades. Nunca se sabe quién podría conocer a alguien importante.
- **Participa en tu comunidad local:** Las asociaciones de vecinos, clubes o voluntariado son excelentes formas de conocer a gente nueva en un entorno más relajado.

EJERCICIO

Comunicación con el entorno cercano.

Elige a dos personas de confianza (amigo/a, familiar, conocido/a) y diles exactamente qué tipo de trabajo o conexión estás buscando.



8. Consejos prácticos para optimizar tu red de contactos

- **Proactividad:** Toma la iniciativa, busca oportunidades para interactuar con nuevos contactos.
- **Autenticidad:** Las relaciones más valiosas son aquellas basadas en la honestidad. No actúes por interés, muestra un interés genuino por los demás.
- **Paciencia:** Construir una red de contactos sólida lleva tiempo. No te desanimes si no ves resultados inmediatos.
- **Agradecimiento:** Cada vez que alguien te ayude o te ofrezca un consejo, muestra tu gratitud.

EJERCICIO

Practica la autenticidad.

En tu próxima interacción, concéntrate en conocer a la persona más allá de su cargo o conexiones. Pregúntale sobre sus intereses o motivaciones.

NOTAS





 Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE TRABAJO
Y ECONOMÍA SOCIAL

 Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

SERVICIO PÚBLICO
DE EMPLEO ESTATAL

SEPE

 SISTEMA
NACIONAL DE EMPLEO



Centros de Orientación,
Emprendimiento, Acompañamiento
e Innovación para el Empleo

 Nafarroako
Gobernua  Gobierno
de Navarra

SERVICIO
NAVARRO DE
EMPLEO  NAFAR
LANSARE