

META

Um bom networking pode ser tudo o que você precisa para melhorar a sua carreira. Acesse o blog e saiba como.

CTA

Você já deve ter ouvido falar em networking, mas sabe como fazê-lo de forma eficiente? Esse conhecimento pode te ajudar a conquistar o cargo que você tanto deseja ou trazer mais clientes para o seu negócio! E todas as dicas estão no post de hoje!

Guia curto e eficiente sobre como fazer networking

Nossa vida é baseada em relacionamentos. Desde crianças, temos que nos relacionar, primeiro com pessoas da nossa família, depois com colegas de escola, trabalho e assim por diante.

Conhecemos novas pessoas, perdemos contato com outras, mas sempre há aquelas com quem temos um contato mais frequente.

Cultivar bons relacionamentos sempre foi necessário, mas, depois das redes sociais, isso ganhou um valor mais estratégico, possibilitando criar mais oportunidades de carreira, negócios e até atividades de lazer. Resumindo: o networking pode tornar a sua vida melhor em todos os sentidos.

Hoje em dia, não dá mais para viver sem saber o que é networking e para que serve. Por isso, preparamos este guia curto — mas eficiente — sobre como fazer networking. Continue a leitura para saber tudo!

Descubra o que é e como fazer networking

Network é sua rede de relacionamentos e networking é o relacionamento com a sua rede em si. Ela é composta por seus amigos, parentes, colegas de escola e trabalho, clientes, parceiros etc.

Afinal, como fazer networking? O contato pelas redes sociais, como o [LinkedIn](#), [Facebook](#), é uma boa maneira de começar.

Mas você também pode expandir e manter seus contatos participando de eventos na sua área de atuação, em reuniões de negócios e encontros informais para um almoço ou café, por exemplo. Aliás, é recomendado levar os contatos das redes sociais para a vida real, pois é uma boa maneira de fortalecer o relacionamento com um cliente ou parceiro de negócio.

Tenha um perfil atualizado (e ativo) no LinkedIn

O LinkedIn é a principal rede social para contatos profissionais e o Brasil é o quarto país em número de usuários do mundo: são 35 milhões de pessoas que compartilham informações sobre seu trabalho, o mercado, dicas de carreira, negócios. É uma fonte de informação valiosa que pode ser utilizada para encontrar novas oportunidades de emprego ou negócios para sua empresa.

Mas, para manter bons contatos, você deve acessá-la todos os dias, e, principalmente, interagir com as pessoas, comentando quando for algum assunto de seu interesse e compartilhando informações relevantes.

Seja seletivo ao convidar ou aceitar convites de conexão

Convide os usuários que você já conhece e também aqueles que não conhece — mas que realmente possam agregar ao seu desenvolvimento profissional — trabalhando na mesma área ou outras relacionadas.

Da mesma forma, ao receber um convite, não aceite logo de cara. Avalie o perfil da pessoa e saiba se a atividade dela é relevante para você. Ah, e não se esqueça de personalizar o convite. Jamais envie uma mensagem automática.

Produza um conteúdo interessante para sua rede

Uma das melhores estratégias para aumentar sua rede no LinkedIn — e em outras redes também — é escrever sobre o que você tem conhecimento. Por exemplo, se você é contador, fale sobre as rotinas contábeis e dê dicas para facilitar a vida desses profissionais. O mesmo se aplica a qualquer carreira.

Crie uma rotina para manter o relacionamento

Relacionamento é feito de interação. Portanto, não adianta ter uma rede de contatos com mais de mil pessoas se você só consegue interagir com dez. Estabeleça um número de contatos com quem seja possível criar uma rotina de interação, no mínimo, mensal. Demonstre interesse em saber como a pessoa está, o que anda fazendo e se você pode ajudá-la em algo, pois é daí que surgem as oportunidades!

Esses são alguns exemplos de networking fáceis de aplicar. Agora só depende de você. Quer saber como fazer networking de forma mais eficiente? Faça uma pós-graduação e amplie ainda mais a sua rede!

