

Conéctate Networking con Propósito

Fecha: jueves, 6 de marzo de 2025

Hora: 10:00 a.m. a 12:00 m.

Modalidad: presencia

Lugar: Centro de Servicios El Poblado
Avenida el Poblado - Carrera 43 A N. 16 sur – 245 – Auditorio 101

Objetivo:

Facilitar a los asistentes estrategias y metodologías para hacer networking de alto impacto, permitiéndoles fortalecer su red de contactos con relaciones estratégicas basadas en confianza, valor y reciprocidad.

¿Qué lograrás en este espacio?

- Estrategias para hacer networking con propósito y generar conexiones efectivas.
- Técnicas para mejorar la comunicación y el posicionamiento personal en redes profesionales.
- Ejercicios prácticos y aplicables en tiempo real.
- Oportunidad real de conectar con potenciales aliados estratégicos, clientes o colaboradores.

Contenido temático

- **1. Networking Estratégico: Conectar con Inteligencia** (*Presentación interactiva con votación en vivo*)
 - **¿Networking reactivo o estratégico?** Descubre en qué nivel te encuentras.
 - Cómo estructurar un plan de networking alineado a tus objetivos de negocio.
 - La importancia de la segmentación y el mapeo de contactos clave.
- **2. Elevator Pitch en Acción: Cómo Presentarte en 30 Segundos** (*Ejercicio práctico en pequeños grupos*)
 - Plantilla de presentación efectiva.
 - Reto: Presenta tu pitch a tres personas diferentes en menos de 3 minutos.
 - **Feedback en tiempo real** para mejorar impacto y claridad.
- **3. Psicología del Networking: Cómo Generar Relaciones de Confianza** (*Ejercicio de conexión rápida con observación grupal*)
 - Técnicas de rapport para generar confianza en segundos.
 - **Desafío: "Encuentra tu Aliado Estratégico"** – Identifica puntos en común con otros asistentes en tiempo récord.
- **4. Networking Digital: Ampliando tu Red con Tecnología** (*Demostración en vivo + reto en LinkedIn*)
 - Cómo optimizar tu perfil y mensaje para atraer contactos de valor.

- **Desafío: "Conexión Instantánea"** – Envía un mensaje efectivo a una persona clave del evento.
- Cómo hacer seguimiento sin parecer insistente.

Dirigido a:

- Empresarios y directivos de medianas y grandes empresas.
- Ejecutivos de alto nivel en áreas comerciales y estratégicas.
- Emprendedores y profesionales con interés en expandir su red de contactos estratégicamente.
- Equipos de ventas y desarrollo de negocios que desean optimizar su networking.

Expositor:

Edgar Céspedes Atehortúa
Fundador y director de Valo estratégico S.A.S

Informes e inscripciones:

Contacto: Equipo Afiliados Primero
Teléfono: (4) 576 64 91 | WhatsApp: 316 027 90 24
Correo electrónico: afiliados@camaramedellin.com.co