

## 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](mailto:afiliados@camaramedellin.com.co)