



CURSO NETWORKING ESTRATÉGICO

En la actualidad es muy difícil desarrollar algo por nuestra cuenta. Por eso, es importante hacer contactos que nos ayuden con nuestra actividad profesional.

Los contactos son uno de los principales activos, junto con la experiencia, con los que va a contar el profesional para la generación de oportunidades profesionales. Saber cómo recuperar contactos perdidos, generar nuevos y establecer relaciones de confianza hoy en día, es esencial para cualquier profesional.

Los **objetivos pueden ser muy diversos**: obtener fuentes de información de calidad, conseguir referencias, colaboraciones, para el desarrollo de ideas o de proyectos, búsqueda de socios, de empleo, de empleadores, búsqueda de candidatos, clientes, negocio, etc.



En este nuevo contexto de una economía global y digital, para hacer un buen Networking hay que **conocer y combinar todos los canales adecuados**, establecer mensajes adecuados, generar visibilidad. En definitiva desarrollar y trabajar a diario una estrategia para el futuro.

OBJETIVO DEL TALLER

- ⇒ Dotar al alumno de herramientas útiles para el Networking Estratégico.
- ⇒ Comprender el Networking como oportunidades de desarrollo global, crecimiento y cambio para el logro de objetivos en su carrera personal y colaborativa.
- ⇒ Diagnosticar nivel de Networking de alumno y establecer objetivos concretos.
- ⇒ Diseñar plan de acción e itinerarios en adelante.

DIRIGIDO A

El curso está destinado a profesionales y alumnos de cualquier especialidad de Ingeniería e Ingeniería Técnica interesados en mejorar sus habilidades a la hora de tejer su red de contactos, ya sea un emprendedor que ha montado una empresa y quiere darla a conocer en un determinado ámbito; una persona que quiera dar a conocer las ventajas de la empresa en la que trabaja para generar confianza entre sus contactos y oportunidades profesionales; o una persona desempleada que quiere darse a conocer a otros empresarios y personas del sector.

CONTENIDOS

- ⇒ Auditoría de recursos del profesional
- ⇒ Fuentes y Canales de Networking
- ⇒ Generación y Gestión de Contactos
- ⇒ Herramientas para el Networking efectivo
- ⇒ ¿Cómo presentarse?
- ⇒ Networking y el miedo a establecer contacto
- ⇒ Networking en Eventos
- ⇒ Networking con antiguos amigos y compañeros
- ⇒ Networking para buscar empleo
- ⇒ Networking para buscar negocio o clientes
- ⇒ Networking para generar marca personal
- ⇒ Networking Estratégico
- ⇒ Plan de acción



CARACTERÍSTICAS DEL CURSO

Ponentes:

Cristina Shima y Juanjo Marcos. Profesionales de "Innovación y Talento SL". Expertos en Selección, Desarrollo de Competencias y Mejora de la Empleabilidad.
<https://www.linkedin.com/in/cristinashima>
<https://www.linkedin.com/in/juanjomarcoshernandez>

Duración: 2 horas.

Modalidad: Presencial en las instalaciones de COGITIVA.

Fecha y horario: 17 de MAYO de 19 a 21 horas.

Nº de Plazas: Máximo 20, mínimo 15.

Diploma y sistema de evaluación: Al término del curso se entregará un Diploma de asistencia a aquellos participantes que asistan al menos al 80% de la duración total del curso.

Precio del Curso: Colegiados y Precolegiados COGITIVA: 25 €
 No Colegiados: 50 €

LUGAR DE IMPARTICIÓN

Lugar: Salón de Actos del Colegio de Graduados e Ingenieros Técnicos Industriales.
 C/ Divina Pastora nº 1 -1º

INSCRIPCIÓN

A PARTIR DE LA RECEPCION DE ESTA CONVOCATORIA Y HASTA LAS 21:00 HORAS DEL **DÍA 10 DE MAYO DE 2016, por orden de inscripción, en el Colegio Oficial de Graduados e Ingenieros Técnicos Industriales de Valladolid.**

Mari Carmen García. **☎ (983) 304078 maricarmen@copitiva.es** Horario: de 9 a 14 h. y de 19 a 21 h.