



O guia completo do networking para fazer sua rede de contatos profissional

Aprenda a fazer *networking* como um profissional e criar uma rede de contatos profissional

Quantas vezes você foi convidado a participar de eventos de *networking* e ter a oportunidade de conversar, conhecer e ter como socializar com pessoas que nunca teve acesso, ou oportunidade?

Mas, como você se prepara para esses eventos? Você sabia que o fato de ter **um ritual de preparação pode ajudá-lo a ter um melhor desempenho durante o *networking***?

Pense da seguinte maneira: você está em uma grande cidade, e está indo a um evento sozinho, e não conhece ninguém. Nesse evento não será servido nenhuma bebida alcoólica e você terá que conversar com as pessoas e saber como socializar.

Abaixo está um pequeno guia sobre como se sair em um *networking* e aproveitar ao máximo todas as oportunidades de ampliar sua rede de contatos profissional.

Rede de relacionamento profissional: como interagir com pessoas

O *networking* é uma habilidade esquecida para alguns profissionais. Aprenda alguns truques para colocar essa habilidade em prática e ampliar sua rede de *networking*.

Hoje, mais do que nunca, os truques de *networking* não são apenas a chave para vender mais, conseguir o emprego dos sonhos, mas também ajudam você a encontrar seu círculo social perfeito.

O fato de que o mundo ficou totalmente conectado torna ainda mais vital você estar na melhor forma para apresentar a si mesmo e seu produto, seja em conferências ou encontros sociais.

Neste post, você vai ver como interagir com pessoas para aumentar sua rede de contatos profissional, principalmente vai descobrir como fazer *networking* em eventos.

OBS: Preparamos uma apresentação com as principais dicas desse artigo. **Confira a apresentação clicando na imagem abaixo:**

[Dicas de networking para aprender a se socializar](#) from [Agendor](#)

Nem todos nós nascemos com o dom do *networking*, mas agora vamos dar algumas dicas simples para nos levar na direção certa da verdadeira maestria do *networking*. Aprenda como socializar e aumentar sua rede de relacionamento profissional.

Rede de contatos profissional: como fazer *networking* em eventos

Antes de você sair para o evento

Qualquer escoteiro sabe que você deve estar sempre preparado para o que pode acontecer. Isso vale em dobro quando você está viajando.

Por isso, não estamos falando apenas das precauções de segurança de praxe, mas também sobre a boa impressão que você deve passar. Por isso, ser capaz de chegar na hora certa, ir e voltar com segurança vai fazer com que você seja a pessoa que todos querem conhecer.

Com isso em mente, aqui estão alguns passos básicos, para revisar antes de partir.

#1. Pesquise antes de ir em eventos

Antes de sair de casa para qualquer evento, faça uma pequena pesquisa. Se você vai a um encontro sobre um determinado tema, tenha certeza de que você está atualizado sobre o que ele trata.

Se você vai para uma festa, aniversário ou *happy hour*, veja quem são as pessoas que irão frequentar o evento. Saiba quem são elas e tente sempre socializar e conhecê-las melhor.

Para alguns, se preparar para os eventos fazendo pesquisas sobre pessoas ou assuntos pode parecer forçar a barra, mas essas não são as pessoas que dominam a arte do *networking*. É dessa forma que você irá aumentar a sua rede de contatos profissional.

Gaste alguns minutos passando por perfis de pessoas e vendo o que vocês têm em comum.

Este é um grande truque de *networking*. É também uma boa maneira de eliminar as pessoas com quem você não se dá bem.



Pesquise mais sobre as feiras e os eventos antes de participar.

#2. Descubra como você pode ajudar

Quando você está se conectando com uma outra pessoa, você deve estar sempre pensando em maneiras em que você pode ajuda-la. Você precisa [entregar valor](#) antes que possa receber.

Por exemplo, um modelo ou uma celebridade precisam sempre estar nos holofotes para que não sejam aos poucos esquecidos.

Por isso, eles sempre estão em festas de moda, lançamentos, pré-lançamentos, inaugurações e etc., cercados de fotógrafos, estilistas e outras celebridades. Obviamente, todos eles querem continuar sendo convidados para essas oportunidades, para fazer amizades e continuarem aparecendo na mídia.

Então, a melhor maneira de conseguir isso é fazer um esforço para descobrir como podem ajudar essas pessoas que estão ao seu redor.

Será que elas estão precisando de ajuda em alguma coisa? Como você pode gerar valor para as pessoas para que elas continuem

lembrando de você, dia após dia, e convidando para os eventos que você quer participar?

Descubra quais são as dificuldades das pessoas, de uma maneira não forçada, e veja como isso se encaixa na sua experiência, ou na de alguém que você possa apresentar dentro de sua rede de contatos profissional.

Antes de vender o seu peixe, deixe as pessoas saberem que você tem interesse genuíno em ajuda-las.



Descubra como você pode ser útil e ajudar as pessoas.

#3. Saiba onde você está indo

Isso deve ser bastante óbvio, mas saiba onde você está indo e as pessoas que vai conhecer por lá.

Com o Google Maps, não temos mais desculpas para não saber onde iremos, locais próximos, estacionamento, horário de funcionamento e outras informações que vão nos ajudar a ser pontuais sem cometermos engano.

O endereço é o ponto de partida e, aqui estão alguns outros detalhes que podemos precisar de saber, dependendo do tipo de evento que está participando:

- Opções de estacionamento (estacionamento próprio, *valet*, garagem separada, estacionamento na rua e etc.).
- Opções de transporte público.
- Horários de funcionamento.

Se você achar que o evento vai acabar cedo demais e, você quiser continuar se socializando após o evento, verifique outros locais próximos.

As pessoas vão gostar de ouvir algo do tipo: “se quisermos continuar a falar sobre isso com uma bebida, eu conheço um bar legal próximo daqui”. Afinal, nada como socializar com um apessoa bem informada!



Saiba onde você está indo e com quem deve falar.

#4. Conheça o ambiente

Tanto o ambiente físico quanto o social podem ser importantes para quem quer aprender como fazer *networking* em eventos para ampliar a rede de contatos profissional.

Ambos os ambientes ajudam a determinar como você vai se vestir e como irá se deslocar.

Há 2 fatores básicos que precisam ser considerados:

- **Tempo**: isso determina o que você precisa vestir e como se preparar para o tempo (guarda-chuva, roupa de frio, etc.).
- **Cultura**: isso pode ser difícil de julgar, mas em geral as grandes cidades tendem a ter estilos mais liberais quanto às roupas, enquanto as cidades menores tendem a ter estilos mais conservadores.

Todas essas decisões deverão ser feitas antes de você ir até seu evento. São decisões que fazem grande diferença na forma com que você se sentirá entre outras pessoas.

Preparação para o *networking*

Passar uma boa impressão é 90% sobre estar pronto para passar uma boa impressão. O resto é apenas agir naturalmente.

Você certamente quer estar certo de que irá causar uma boa impressão e, para isso, precisa organizar alguns detalhes que vão te ajudar muito a ampliar sua rede de relacionamento profissional.

#5. Você sabe quem estará presente?

Se possível, **consiga a lista de convidados para saber quem estará presente no evento.** Uma vez que você souber quem estará presente, faça alguma pesquisa sobre as pessoas, se você não os conhecer.

Você vai querer saber quem é quem, quais empresas representam e o que suas empresas fazem.

Será muito bom estar informado sobre o que acontece com as empresas das pessoas que você se interessou. As pessoas ficarão impressionadas quando você disser: “eu vi a cobertura do seu projeto mais recente na mídia, no início do mês.”

Isso vai mostrar que você fez o dever de casa.

#6. Carregue cartões de visita – quantos puder

Não tem como fazer *networking* em eventos para aumentar sua rede de contatos profissional sem usar cartões de visita.

Leve mais cartões do que você acha que vai precisar. A única coisa pior do que não ter um cartão, é receber um cartão sem ter o seu para trocar.

Além disso, você precisa ter um **cartão de visita que se adapte às suas necessidades profissionais:**

- Sempre inclua o seu nome.
- Tenha seu celular, não apenas um telefone geral.
- Tenha cartões de boa qualidade. As pessoas reconhecem os cartões ruins de longe.
- Mantenha os cartões simples.



Leve quantos cartões de visita puder.

#7. Leve 1 caneta. Ou melhor, leve 2

Pedir para alguém lhe emprestar uma caneta é algo

antiprofissional. Leve 2, ou no bolso do seu paletó, ou no bolso lateral da sua calça.

Você não precisa exibir uma caneta tinteiro cheia de luxo (embora, se você tiver uma bela caneta, siga em frente). Mas evite carregar canetas que parecem brindes de seus clientes, por exemplo.

O ideal é que você tenha uma caneta simples. Você pode levar 2, obviamente para estar prevenido caso uma delas fique sem tinta. Isso pode ajudá-lo a fazer pequenas anotações e observações enquanto troca cartões ou conhece novas pessoas que vão fazer parte de sua rede de contatos profissional.

#8. Mantenha o celular no silencioso

O telefone celular é uma questão crítica na etiqueta. Quase todo mundo tem 1 e, você não quer ser visto como uma daquelas pessoas que não largam o celular e que não tem tempo para conhecer outras pessoas.

Aqui estão algumas dicas sobre o uso do celular:

- Mantenha o telefone em modo silencioso, ou pelo menos no modo de vibração e use-o o mínimo possível.
- Não atenda o telefone durante uma conversa.
- Espere o final do evento para verificar mensagens, notícias e e-mails.
- Utilize o telefone apenas para assuntos urgentes.

Não há nada de errado em usar o telefone, desde que você faça isso de maneira discreta.

Como circular no evento

Esteja preparado para trabalhar, mesmo quando estiver entretido e entrosado com outras pessoas.

#9. Chegue cedo

Isso fará com que você se misture facilmente – é muito mais

difícil se apresentar quando todos já chegaram e formaram seus próprios círculos informais.

Ao chegar cedo é possível conhecer e cumprimentar todas as pessoas, ao invés de tentar lembrar os nomes das 5 ou 6 pessoas de uma só vez quando você for participar de um grupo.

Se você chegar cedo, faça um pequeno *tour* para cumprimentar as pessoas que já estão lá antes de você – especialmente as pessoas que não estão conversando em grupos ainda.

Você está em uma boa posição de conhecer todas as pessoas, no momento em que a maior parte dos convidados chegarem.

#10. Misture-se ativamente

Você não quer ser uma das pessoas de pé esperando por alguém mais agressivo vir falar com você. **Vá em frente e fale com as pessoas**. Só assim conseguirá formar sua rede de contatos profissional.

Alguém por conta própria é sempre um jogo justo. Tudo que você tem que fazer é cumprimentar as pessoas dizendo: “muito prazer, meu nome é Gustavo e eu pensei em vir me apresentar. O que traz você aqui hoje?”;

Obviamente a sua apresentação pode variar um pouco. Mas essa introdução é simples e sempre apropriada e, você não precisa de uma desculpa para fazê-la. O fato de estarem no mesmo evento já é uma desculpa.



Circule ativamente e se apresente para as pessoas.

#11. Mantenha os temas relacionáveis

É difícil se entrosar com grupos de pessoas que vão a eventos e festas apenas para ficar falando sobre assuntos não relacionados.

Se você tiver que falar coisas que as pessoas de fora de seu pequeno ciclo não entenderiam, pelo menos faça o esforço de explicar o contexto e a história para a pessoa que não tem intimidade com o que você tem a dizer.

Você poderia ter ficado em casa, bebendo e conversando com seus amigos. Mas, **a partir do momento em que você saiu para um evento, seja educado e esteja aberto para todos.**

Também esteja ciente das pessoas que estão se incluindo na sua conversa. A menos que haja uma lacuna não natural na conversa, não há nenhuma maneira natural para as pessoas se incluírem no círculo.

Assim, quando você observar que alguém está entrando no

círculo, interrompa a conversa e apresente o recém-chegado.

Se você não fizer isso, será igualmente difícil para as partes entender o que a outra pessoa faz ali parada. Então, pause a conversa e introduza o novo convidado que se juntou à conversa e que, possivelmente, passará a fazer parte de sua rede de contatos profissional.

#12. Saiba os nomes, e use-os

Uma das melhores impressões que você pode passar a alguém é saber usar o nome das pessoas.

Assim como Dale Carnegie disse em *Como Fazer Amigos e [Influenciar Pessoas](#)*, a coisa mais doce que qualquer pessoa pode ouvir é o seu próprio nome.

Há algo estranhamente atraente sobre as pessoas que tratam as outras pelo nome. Eles dão uma noção de que você tem a sua máxima atenção, sublinhando que eles estão falando com você, e mais ninguém.

Ao estar totalmente focado em você, a pessoa se torna totalmente simpática. Observe como as pessoas que não mantêm contato com os olhos durante uma conversa parece ter o efeito totalmente oposto.

Por isso, use o nome das pessoas ao seu redor, quando estiver se dirigindo a elas.

Nós não percebemos o quão raro as pessoas fazem isso, mas na maioria dos ambientes sociais das pessoas, elas usam o contato visual e a linguagem corporal para indicar com quem estão falando, em vez de se dirigir as pessoas pelo nome.

Usar o nome de alguém lhe dá uma conexão mais pessoal e leva-os a prestar atenção ao que você está dizendo.

Nem todos nós somos abençoados com memórias perfeitas, por isso, se você tem problemas com nomes, adote alguma estratégia

que o ajude a lembrar.

- **Use o nome imediatamente.** Assim que você for apresentado, tente usar o nome da pessoa. Isso ajuda você a fazer uma associação imediata que dura mais do que apenas ouvir o nome.
- **Memorize por associação.** Este é um truque mnemônico velho, com muitas variações. Quando você aprende o nome de uma pessoa, repita-o em voz alta e associe-o internamente com algum outro fato que começa com a mesma letra do nome.
- **Se continuar em dúvida, tome notas.** Você precisa ser sutil. Mas se não conseguir assimilar o nome das pessoas, dê um jeito discreto de anotá-lo.

Você se torna particularmente impressionante quando conhece alguém, circula por um tempo em outros grupos e conversas e, depois volta e imediatamente o cumprimenta pelo nome.

Grande parte das pessoas não podem fazer isso, então se você conseguir desenvolver essa capacidade, irá se destacar da multidão.

#13. Esteja pronto para sair

Você não quer ficar preso conversando com a mesma pessoa por todo evento. Isso irá impedi-lo de conhecer pessoas novas e incríveis, obviamente.

Você não quer tentar sair de uma conversa, enquanto o interlocutor tenta através de todos os artifícios prender você em uma conversa improdutiva, ou completamente sem sentido.

Por isso, **prepare algumas estratégias de saída.** Elas não precisam ser muito elaboradas nem complicadas. Pedir desculpas e se dirigir ao banheiro, ou dizer que você precisa responder um e-mail importante será suficiente.



Esteja pronto para sair, se for preciso.

Depois do evento

O dia após o evento é o momento de acompanhar os contatos que você fez com o objetivo de incluí-los em sua rede de contatos profissional. Resista à tentação de enviar qualquer acompanhamento na mesma noite: isso pode parecer agressivo demais.

Há alguns acompanhamentos que você deve sempre enviar:

- Uma nota para o anfitrião, se for o caso.
- Uma breve nota para as pessoas que trocaram informações de contato com você. Mesmo que você não tenha uma ideia de como fazer negócios juntos com essas pessoas, envie um e-mail agradecendo por tê-lo conhecido e deixe a porta aberta para prosseguir com o relacionamento.
- Uma nota específica para as pessoas que você estiver querendo fazer negócios. Diga que você apreciou conhecê-los e que gostaria de conversar um pouco mais. Tente marcar uma reunião de negócios.

Sempre faça isso. Muitos contatos podem nem responder, ou porque estavam muito ocupados, ou porque não estavam interessados. Mas, **isso faz parte dos eventos e reuniões de *networking*.**

O importante é fazer dessas regras o seu comportamento padrão e aproveitar os eventos para se socializar, conhecer novas pessoas e, acima de tudo, fazer com que novas pessoas conheçam o seu trabalho. Afinal, foi para você ampliar sua rede de contatos profissional que se dirigiu a esse evento.

#14. Dê seguimento

A sequência é justamente é o último passo que vai determinar seu sucesso no *networking*.

Apenas uma pequena mensagem dizendo que a conversa foi boa, e referindo-se a uma coisa que você mencionou durante a conversa é o suficiente para desenvolver os contatos feitos durante festas e eventos.

Este é um dos melhores truques de *networking*, já que que agora vocês podem ter acesso aos dados um do outro, seja no [Facebook](#) ou na LinkedIn. Com isso, **vocês podem dar continuidade ao *networking*, ou simplesmente decidir que aquele não é um contato útil.**

E você não vai precisar dizer o quanto é incrível ou bom no que faz. As mídias sociais fazem isso por você de maneira perfeita.

#15. Ligue as pessoas

Apresentar seus amigos uns aos outros através de suas competências e atribuições é, muito provavelmente, um dos truques mais poderosos de *networking* para quem quer dar um up em sua rede de contatos profissional.

Usar este atalho não apenas vai fazer você apresentar pessoas incríveis, mas também é a única maneira de não se gabar de

quanto você é bom.

Quando você começa a apresentar pessoas, elas apreciam isso e, conseqüentemente, começam a fazer o mesmo por você. Esteja você indicando um cliente ou um potencial fornecedor, ou apenas 2 pessoas e empresas que deveriam se conhecer, você cria um elo de gratidão e, uma hora as coisas voltam para você.

Torne-se um mestre da rede *networking*

O *networking* não é apenas mais uma maneira de divulgar seu produto ou serviço, mas sim uma maneira útil de conhecer pessoas que você pode ajudar e criar um elo de gratidão.

Assim, na primeira oportunidade, a pessoa vai fazer questão de ajudá-lo da mesma maneira sincera e verdadeira que você ajudou.

Com isso, você não só tem mais chances de divulgar o seu produto e vender, mas tem mais chances de conhecer pessoas, divulgar sua mensagem, fazer a diferença na vida de quem cruza o seu caminho e, obviamente, ser visto.

A partir do momento em que você se envolve e se dedica genuinamente às pessoas, elas também vão se envolver e se dedicar em conhecer você e ajudá-lo a crescer e ser [mais produtivo e eficiente em vendas](#).

Ter uma boa rede de contatos profissional ajuda a encontrar clientes interessados em seu negócio. Veja mais dicas de como fazer isso, baixando nosso e-book gratuito: [O Guia da Prospecção – Como gerar leads qualificados e prontos para comprar](#)