

Curso de Networking

TERCERA EDICION

Fundamentación

Tanto las exigencias de las nuevas plataformas laborales como también las dificultades y limitaciones que tiene la vida de trabajo en oficina requieren soluciones que descansan en los fundamentos de una red de contactos.

En las modalidades de trabajo tradicional, por ejemplo, es muy frecuente encontrar personas con dificultades para lograr los resultados que esperan de su carrera, a pesar de ser talentosas y de trabajar duro. Estas personas suelen pasar años en contextos laborales para los que están sobrecalificados, o en los que no tienen posibilidades de explotar del todo sus aptitudes. La situación es más desalentadora todavía si no se logra estar en sintonía con las propias pasiones e intereses.

Por su parte, la *gig economy* sembró un mercado de freelancers que dependen totalmente de conexiones con otras personas para conseguir sus trabajos. Y otro tanto sucede con el mundo del emprendedurismo, donde conectar con las personas adecuadas se vuelve una condición para el éxito del emprendimiento.

En consecuencia, el networking resulta una herramienta muy útil y con gran capacidad para destrabar los obstáculos que presentan estas situaciones. Con los fundamentos necesarios para hacer crecer una red de contactos, la posibilidad de amplificar una carrera profesional que esté en sintonía con las propias aptitudes y pasiones es más tangible.

Y es que el éxito de una carrera no está relacionado en forma exclusiva con los conocimientos técnicos que una persona posee. Tiene mucha más incidencia en ella el desarrollo de su técnica humana y de su capital social.

En línea con estas observaciones, el curso pretende otorgar insights y herramientas prácticas para desarrollar la capacidad de conectarse con las personas que tienen el poder de incidir positivamente sobre la propia vida.

Contenidos

Clase 1

El mundo interior.

Una introducción al reconocimiento de las propias aptitudes y talentos, y de cómo son un fundamento para poder ejercitar el networking.

Breve repaso de la importancia del alma para el ser humano. El concepto de "elemento" según Ken Robison. Prácticas para reflexionar sobre la propia singularidad. La importancia y la necesidad de reconocer nuestros talentos para poder hacer networking. El networking empieza con los objetivos: herramientas para definirlos.

Clase 2

Networking.

Mucha gente pasa una buena porción de su vida con los contactos que ha hecho en su infancia: amigos del colegio, o como mucho, amigos de la universidad. Sin embargo, los vínculos que más pueden incidir en nuestra vida son los que todavía no hemos formado.

La importancia de los vínculos débiles. Hoja de ruta para hacer networking efectivamente. Buenas prácticas del networking. Principios y valores correctos para practicarlo. Técnicas de presentación y seguimiento. Aplicación en búsquedas laborales y en el mundo de los negocios.

Clase 3

Relaciones interpersonales.

La capacidad para conectar efectivamente con otras personas, crear vínculos y mantenerlos en el tiempo en forma sostenible es una habilidad que puede entrenarse.

Técnicas fundamentales para tratar con el prójimo. Cómo convertirse en un buen conversador y ser interesante. El aprecio honrado. Lograr que los demás piensen como uno. El efecto Benjamín Franklin. Liderazgo: influir en los demás al tiempo que se fortalecen los vínculos.

Clase 4

El networking en las redes sociales.

Las formas de socialización en el espacio virtual son una marca de nuestra época, y decididamente pueden funcionar como canales de networking.

El concepto de "Social Media". La importancia de la reputación en las redes sociales como rasgo genérico. Equilibrio entre el contacto virtual y el contacto en la vida real. Twitter y LinkedIn: especificidades y utilidades. Consejos para el uso de los nuevos medios y para ser "social". Fundamentos teóricos del networking.

Bibliografía

- Carnegie, Dale (2000). *Cómo ganar amigos e influir a las personas*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Christakis, Nicholas y James H. Fowler (2010). *Conectados. El sorprendente poder de las redes sociales y cómo nos afectan*. Ciudad de México: Taurus.
- Covey, Stephen (2014). *Los siete hábitos de la gente altamente efectiva*. Buenos Aires: Paidós.
- Ferrazi, Keith (2014). *Never eat alone and other secrets to succes, one relationship at a time*. New York: Penguin Random House. Kindle Edition.
- Granovetter, Mark (1973). "The Strenght of Weak Ties" en *American Journal of Sociology*, vol. 78, no. 6, mayo de 1973, pp. 1360-1380.
- Hoey, Kelly (2017). *Build your dream network: Forging powerful relationships in a hyper-connected world*. New York: Penguin Random House. Kindle Edition.
- Jay, Meg (2016). Segundo capítulo ("Weak Ties") de *The defining decade*. Boston: Twelve. Kindle Edition.
- Milgram, Stanley (1967). "The small-world problem" en *Psychology Today*, vol. 1, no. 1, mayo de 1967, pp. 61-67.
- Robison, Ken y Lou America (2008). *The element: How finding your passion changes everywhing*. Kindle Edition.

Profesores

Marcos Ford nació en Buenos Aires, en 1989. Mientras hacía su carrera universitaria, trabajó para varias empresas (Primera Fila, Papelera Bragado, BiNetz, Banco Hipotecario, Neoris y Zed) en distintos puestos ligados a la administración de las finanzas, contabilidad y análisis de negocios.

En el 2016, Marcos participó en la Academia Scalabl. Como fruto de esta experiencia, quedó involucrado en el proyecto en calidad de Advisor, guiando y asesorando nuevos proyectos. También fue mentor en el programa Innovar para Viajar, del Ministerio de Turismo de la Nación. Marcos cofundó el sitio web PreciosNinja.com, una plataforma de ventas online, y es Co-Owner de BrasUP, empresa que produce cajas con carbón vegetal y un sistema de autoencendido. Marcos se recibió de Contador Público en la Universidad de Buenos Aires. Desde el 2012, colabora con el equipo de la materia Tecnología de la información en esa misma universidad.

Nicolás Caresano nació en Buenos Aires, en 1990. Trabaja como profesor de Prácticas del Lenguaje en la escuela secundaria, y también como redactor.

Desde el 2013, escribe sobre música, televisión, literatura y tendencias en diseño y estilo de vida. Sus notas fueron publicadas en más de una docena de medios: Revista del Centro de Investigaciones Artísticas, blog de la revista Anfibia, Escritos en las mangas, Un día una canción, Kundra, Poison Mag, Cosecha Roja, Palabras Amarillas y Nuevos Activos —entre otros. Como copywriter, colabora con la branding boutique Gonni, donde escribe piezas de comunicación orientadas al branding.

Como profesor, ha enseñado en todos los cursos del secundario, en institutos de apoyo y también en talleres particulares de literatura.

Nicolás se recibió de Licenciado en Letras en la Universidad de Buenos Aires.

Requisitos y modalidad de cursada

Los interesados en inscribirse al curso deberán realizar una entrevista de admisión con el fin de asegurarse que la propuesta está alineada con sus objetivos, creencias y valores.

Por otra parte, la modalidad del curso es online, con clases virtuales de aproximadamente una hora y media cada una. En caso de que el participante no pueda asistir a alguna de las sesiones en vivo, estas quedan grabadas. De este modo, se vuelve un requisito indispensable contar con una computadora y con conexión a internet.

Fechas y horario

Las clases online en vivo de la tercera edición del curso serán dictadas en los siguientes días de 19.00 a 20.30 horas:

- Martes 3 de julio.
- Martes 17 de julio.
- Martes 31 de julio.
- Martes 14 de agosto.