



**JORNADA**  
**“CÓMO APROVECHAR EFICAZMENTE EL NETWORKING”**  
**Ciudad Real, 21 de abril de 2016**  
**Cámara de Comercio e Industria, 10:00 a 14:00 horas**

**Networking** es un término muy conocido en el mundo de los negocios que da un nuevo enfoque en este tipo de relaciones y que permite ampliar nuestra red de contactos profesionales. Con una buena idea y un buen network, incrementas tus posibilidades de encontrar a quien te quiera ayudar.

Para la persona emprendedora, hacer networking significa compartir experiencias, dar a conocer su proyecto, buscar financiación, colaborar y aprender unos de otros a la hora de desarrollar su idea de negocio. Y para muchos autónomos y empresas, significa ampliar nuestra red de contactos profesionales lo que implica que, en muchas ocasiones, conocer a nuevos clientes, proveedores, detectar nuevas oportunidades de negocio, etc.

Esta Jornada, en la que se darán a conocer las herramientas para desarrollar esta potente herramienta de marketing, se enmarca dentro de las acciones de formación de **Goban, Red de Business Angels de Castilla-La Mancha**, y está organizada por CEEI Ciudad Real, en colaboración con la Cámara de Comercio, con la cofinanciación del **Fondo Europeo de Desarrollo Regional** y la **Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha**.

## Dirigido a

Principalmente a emprendedores que buscan apoyos para su proyecto, pero también a gerentes de pymes, autónomos, responsables de RR.HH, profesionales, emprendedores y, en general, a todos aquellos que quieran profundizar en cómo desarrollar un Networking realmente eficaz.

## Programa

### 1. Cómo vender nuestra marca

#### 1.1. Qué debemos destacar para llamar la atención

- Producto. Habilidades. Equipo
- Estrategia enfocada a nuestros objetivos
- Planificación para generar el discurso adecuado

### 2. Cómo presentar tu marca ante un foro

#### 2.1. Claves para hablar en público: preparación de discurso ante inversores

#### 2.2. Cómo debemos preparar nuestros eventos de Networking

- Estrategia. Analizar eventos y dirigirnos dónde nos interese
- Plan de acción en el evento. Cómo dirigirnos a nuestros colegas y a las personas que nos interesan.
- Cómo preparar los diferentes tipos de discursos
- Elevator Pitch, la importancia del Storytelling en la actualidad

Ejercicio práctico: presentación del Elevator Pitch



2.3. Tras el café o la charla, ¿cómo actuar una vez hecho el contacto?

- Protocolos de actuación  
Ejercicio práctico: networking entre los asistentes

### 3. Relaciones públicas offline y online. ¿De verdad están separadas?

- General relaciones que se conviertan en oportunidades y a través de Internet.
- La importancia de la imagen corporativa online y offline. Branding de marca.  
Ejercicio práctico
- Redes sociales. Cuidar nuestra reputación online.
- Tips para usar Internet a nuestro favor como empresa.

## Más información e inscripciones

La asistencia a la Jornada es **GRATUÍTA PREVIA INSCRIPCIÓN**, para lo que deberá enviarnos la **FICHA DE INSCRIPCIÓN** a [formacion@camaracr.org](mailto:formacion@camaracr.org)

### AFORO LIMITADO

En página web [www.camaracr.org](http://www.camaracr.org)

Área de Desarrollo Empresarial - Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real

Juana Fernández-Luengo

Teléfono: 926 27 44 44

Fax: 926 25 56 81

[formacion@camaracr.org](mailto:formacion@camaracr.org)