



## NETWORKING EFICAZ

*“Como convertir dos cafés en una fábrica de café”*

*“Usted y yo no somos más que nodos de múltiples redes sociales ”*

*PINO BETHENCOURT GALLAGHER, experta en networking*

*Los sociólogos han estimado que cada persona puede tener entre 3.000 y 10.000 contactos a lo largo de su vida. ¿Qué sucede si no disponemos de unas herramientas eficaces para su clasificación y, aunque suene un poco mal, para su aprovechamiento (entiéndase, aprovechamiento ético)? El caos no deseado, la dispersión de fuerzas, conflictos sin resolver, dudas, malentendidos, pérdidas difícilmente reparables...y en resumidas cuentas, una consecuencia inmediata en el beneficio económico y social de su organización.*

*Las decisiones sobre nuestras redes de contactos se concretan en pérdidas o ganancias de todo tipo. Necesitamos, entonces, de unas herramientas que maximicen la eficacia de nuestra red de contactos y generen en ella la confianza necesaria y nos habitúen, como quien riega una planta con tesón, paciencia y cariño, a su cuidado y atención adecuados.*

### **Destinatarios**

Empresarios, directivos, mandos intermedios, técnicos, líderes y coordinadores de equipos, profesionales freelance, empleados de todos los niveles de responsabilidad, que afronten el difícil objetivo de optimizar la confianza en su red de contactos y con el interés de dotarse y/o desarrollar las herramientas necesarias para analizar el estado de la citada red así como conseguir la mejora continua de la misma.

### **Objetivos**

Finalizada la acción formativa, sus participantes estarán en disposición de:

- Analizar los puntos fuertes y débiles de su red de contactos, especialmente aquellos que generan la mayor parte de los beneficios de su organización.
- Ser capaces de crear y/o desarrollar una sólida red de contactos.
- Aplicar la inteligencia emocional y las inteligencias múltiples a su red.
- Cambiar los paradigmas tradicionales y obsoletos de las agendas de contactos.
- Optimizar la confianza a lo largo y ancho de su red.
- Transferir a sus empresas un modelo sencillo, aplicable y eficaz de análisis de redes.

## Metodología

Se trata de un curso eminentemente práctico, poniendo sobre la mesa casos reales de profesionales (de distintos niveles de responsabilidad) que han tenido éxito (o han fracasado) en la mejora continua de su red de contactos. Fomentaremos la participación para incentivar a las personas asistentes a que compartan casos de su día a día que estimen pueden ser de utilidad a la clase y animarlos a que cuestionen y enriquezcan todo lo expuesto.

Se pretende dar las pautas para la mejora continua y optimización de la eficacia de la red (generación de confianza). A los profesionales asistentes se les animará a aplicar lo aprendido y compartido en el aula (learning by doing) porque en la trilogía ser-pensar-actuar, no podemos olvidar que el enfoque del curso está dirigido a la acción.

Trabajando de esa manera, entre sesión y sesión se pueden trabajar conceptos y exponer en las siguientes sesiones las dificultades u oportunidades detectadas.

## Contenidos

1. Creación, mantenimiento y desarrollo de una red de contactos.
2. Metodología para analizar su red.
3. Generación de confianza.
4. Limitaciones del desarrollo de su red.
5. Inteligencia emocional e inteligencias múltiples en su red.
6. Desarrollo de nuevos vínculos.
7. Seguimiento eficaz.

## Programa

<b>Viernes</b>	30 de septiembre	16:00-20:00
<b>Sábado</b>	1 de septiembre	9:30-13:30
<b>Viernes</b>	7 de octubre	16:00-20:00
<b>Sábado</b>	8 de octubre	9:30-13:30

Haciendo un total de 4 sesiones - 16 horas lectivas

Ponente: Francisco Salvador

## Ponente

*Francisco Salvador Pina trabaja actualmente en el Programa PROA de Seguros Bilbao (Grupo Catalana Occidente) desempeño que compatibiliza con la coordinación de la red de coaching, formación y asesoramiento Asha Solutions.*

*En los últimos años, ha desempeñado funciones directivas de alta responsabilidad en el área de la Dirección y Gestión de Personas y Desarrollo de Planes de Negocio como consultor, coach y formador freelance. Previamente había desempeñado la dirección de una distribuidora de productos de comercio justo de India y Pakistán y el puesto de Coordinador de Recursos Humanos del Área Territorial de Aragón, Navarra, La Rioja y Baleares de Intermon Oxfam.*

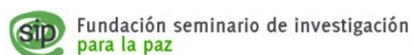
*Su formación en Economía y postgrado en Dirección de Organizaciones de Economía Social por la Universidad de Zaragoza, le han permitido desarrollar una amplia experiencia profesional como ponente y formador habitual en más de 4.000 horas en conferencias, charlas, seminarios, cursos y postgrados para profesionales sobre Creación y Dirección de Equipos de Trabajo, Dirección de Personas y Gestión de Procesos y distintos programas para Emprendedores.*

*Escribe semanalmente sobre las 21 competencias básicas del siglo XXI en el blog <http://nosomosgurus.com>*

*Ha tenido la oportunidad de cooperar en distintos proyectos en la pequeña, mediana y gran empresa, organizaciones empresariales, universidades, fundaciones y otras entidades sin ánimo de lucro, instituciones públicas, organismos oficiales y colegios profesionales y desempeña labores de coaching para profesionales autónomos, directivos y mandos intermedios.*



*Miembro de la Fundación Seminario de Investigación para la Paz, Gestor de Recursos del Hospital Asha Sewa Kendra para tuberculosis, malaria y SIDA de Gomia (Jarkhand, India) y del Centro de Formación Profesional para infancia y adolescencia sin recursos Ciudad de los Niños (Aguacaliente de Cartago, Costa Rica). Algunas empresas e instituciones que avalan su experiencia entre otras muchas:*



## INSCRIPCIÓN

### Información práctica

- Fechas: 23,24 de septiembre y 30 de septiembre, 1 de octubre, 2011
- Lugar: Parque Tecnológico de Zamudio – Sede Escuela Europea de Negocios de Bilbao (Parque Tecnológico de Bizkaia, Edificio 103, 2ª Planta)
- Horario:, viernes de 16:00 a 20:00h y sábados de 09:30 a 13:30 h

### Cuota de inscripción

La cuota de inscripción es de **250 euros**.

Se retendrá el 100% del importe si la anulación se produce con menos de 48 horas de antelación. Curso sujeto a financiación de la **fundación tripartita** (bajo solicitud con un mínimo de **10 días de antelación**)

#### Plazas limitadas

### Forma de pago

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la reunión por medio de transferencia bancaria:

**La Caixa (Cta. 2100 2421 39 0200063771)**

### Boletín de inscripción

Boletín de Inscripción para enviar a EEN e-mail: [bilbao@een.edu](mailto:bilbao@een.edu)

D.....  
Cargo .....  
e-mail.....  
Empresa.....  
C.I.F. ....  
Domicilio.....  
Población .....  
C.P. ....  
Teléfono .....  
Fax.....

Si no pudiera asistir a este acto, rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime pueda serle de utilidad.



