

# LA XARXA DE CONTACTES

## Què és la xarxa de contactes



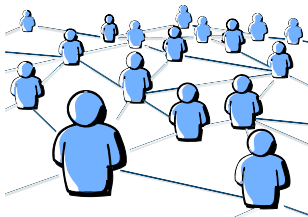
La xarxa de contactes són totes aquelles persones amb les quals hem tingut una relació significativa al llarg de les diferents etapes de la nostra vida i amb qui és possible recuperar-ne el contacte.

## Què s'entén per "networking"



"**Construir i mantenir** relacions personals basades en la confiança i de les quals ambdues persones treuen algun **benefici comú** a mig o llarg termini" (Rosaura Alastruey, *El Networking*. Ed. UOC, 2010).

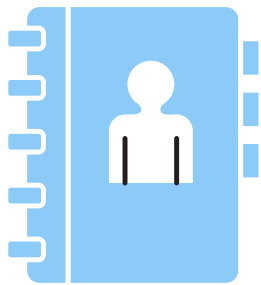
## Característiques




- Pot ser personal o virtual
- La col·laboració ha de ser mútua, tan important és rebre com donar
- Els contactes han de ser de qualitat i rellevants
- Cada contacte que fas t'aporta la seva xarxa.

**Teoria dels 6 graus.**

## Dissenya una estratègia



- Crea la teva pròpia **agenda de contactes**: recull nom i cognoms, telèfon i correu electrònic, càrrec i possibilitats de relacions
- Comença per l'entorn més proper, tant personal com professional, i a poc a poc amplia els àmbits
- Recull contactes personals, de les xarxes socials, quan envies un currículum per una oferta, quan fas autocandidatura, etc
- Prepara bé la teva **presentació o elevator pitch** 
  - És important tenir clar l'**objectiu laboral**.
  - Aportar **informació de valor** sobre tú (experiències laborals, hobbies).



- Mantenir activa la xarxa de contactes necessita de **temps** i **constància**: fes trucades, envia informació rellevant, informa de canvis, interactua a les xarxes socials... Generalment, la xarxa dona fruits a llarg termini.
- Tan important és prendre la iniciativa i donar tu el primer pas, com respondre trucades o correu electrònic. El **feedback** és fonamental.



- Para atenció a allò que comparteixes a Internet; projecta una imatge **coherent** amb el teu perfil professional.

**MÉS DEL 75% DELS PROJECTES I NOVES OPORTUNITATS LABORALS ES COBREIXEN PER LA XARXA DE CONTACTES**

