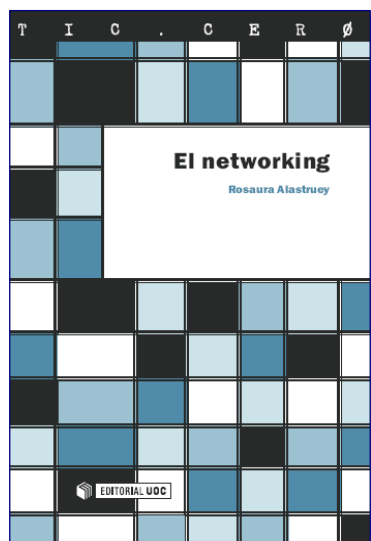


NOVEDAD

Marzo, 2010



Autora: Rosaura Alastruey

Colección: Tic Cero, 33

Número de páginas: 100

ISBN: 978-84-9788-111-1

Precio: 12,00 euros (aprox)

Formato: rústica, 11,8 x 17,5 cm.

Fecha de publicación: Marzo, 2010

Autora

Rosaura Alastruey es licenciada en Ciencias de la Información (especialidad Publicidad y Relaciones Públicas) por la Universidad Autónoma de Barcelona y especializada en Marketing Digital mediante posgrado por la Universitat Oberta de Catalunya. Su formación se complementa con un programa de Habilidades Directivas por la escuela de negocios ESADE. Conferenciante y profesora en todo el ámbito nacional, es considerada pionera en la difusión del *networking* profesional en todas sus modalidades (tecnológico, emprendedor, laboral, femenino, directivo, etc.) en nuestro país.

Sinopsis

El *networking* profesional correctamente gestionado consiste en trabajar estratégicamente para conseguir una red de contactos ya sea de tipo personal y/o profesional. No se trata tanto de mantener viva la relación con los amigos de la infancia, sino crear vínculos con personas, por ejemplo de nuestro sector profesional.

La red de contactos bien trabajada nos puede ayudar a resolver problemas, a descubrir información relevante, a intercambiar conocimiento y experiencias e, incluso, a encontrar un nuevo y mejor puesto de trabajo.

Este libro explica de manera muy didáctica cuales son las bases de esta estratégica disciplina, como mejorar y potenciar nuestro *networking*, como encontrar las herramientas informáticas para gestionarlo de la mejor manera posible y por donde empezar a construir una red de contactos.

Índice

Nuestro contrato – Una (verdadera) filosofía de vida – HACER NETWORKING: CONCEPTOS BÁSICOS – ¿Qué es el *networking* profesional? – El lenguaje específico de las redes sociales – Todo empieza con una estrategia personal – Hace falta “dar para recibir” – ¿Nos conocemos suficientemente bien? – El *networking* NO es... – La importancia de los conectores – **APUNTES DE HISTORIA: ¿DE DÓNDE PROVIENE TODO?** – La teoría de los seis grados de separación – La fuerza de los vínculos débiles – **HAY QUE EQUIPARSE: LOS ELEMENTOS QUE RESULTAN NECESARIOS** – La importancia de la tarjeta de visita – La necesaria clasificación de los contactos – La documentación de soporte, siempre a punto – Nuestra identidad digital y reputación profesional – **¿DÓNDE HACER NETWORKING PRESENCIAL?: ALGUNOS DE NUESTROS ENCUENTROS Y COMUNIDADES** – La agenda del *networking* – La (nueva) figura del dinamizador profesional – Nuestros principales encuentros y redes – Una metodología curiosa: el *speed networking* – **HACER NETWORKING EN INTERNET: REDES VIRTUALES** – Las plataformas virtuales de *network*: introducción – ¿Pagar o no pagar? – Nuestra clasificación: ¿qué hay en el mercado? – **CONSEJOS FINALES – BIBLIOGRAFÍA – EL NETWORKING, TODAS LAS DIRECCIONES WEB ANALIZADAS EN EL LIBRO EN FORMATO RESUMEN**