

Networking profissional: entenda o que é e como utilizar

As conexões que formamos durante toda a vida são importantes tanto para o nosso lado pessoal quanto para a carreira profissional. Nós nascemos para estar em sociedade. É praticamente impossível viver só, sem recorrer em algum momento às pessoas que estão ao nosso lado, sejam elas nossa família, amigos, vizinhos ou colegas de trabalho.

No aspecto profissional, para crescer na carreira não basta apenas ter conhecimento técnico, [habilidades](#) socioemocionais, experiência no mercado e um bom currículo. **Você precisa conquistar, o tempo todo, novos relacionamentos** e estreitar os laços com contatos antigos. Possivelmente, ao longo da sua jornada, você precisará recorrer a essas pessoas, já que ninguém constrói uma vida profissional sem ajuda. Por isso, o networking é uma ótima forma de se estabelecer e crescer em uma empresa.

Nesse artigo explicaremos o conceito de networking profissional, mostrando seus benefícios para a sua trajetória, além de dar dicas para você conquistar e manter seus contatos.

O que é networking profissional e qual sua importância?

Networking é uma palavra em inglês que significa estabelecer uma rede de contatos. Nada mais é do que **uma forma de criar novas conexões e cuidar dessas relações diariamente**, para que você possa recorrer a elas quando necessitar. É essencialmente plantar e cultivar para que futuramente possa colher os frutos. Esta é a melhor forma de caracterizar os contatos interpessoais.

Mas não se esqueça que esse relacionamento é uma via de mão dupla. **Um bom networking é baseado em uma relação de troca** na qual, além de pensar nos benefícios, é preciso saber o que se tem a oferecer. Você contará com ajuda quando precisar, mas o seu auxílio também será muito necessário. No meio profissional, não há lugar para o egoísmo, ou você pode prejudicar suas relações.

Por meio dessa rede de contatos que você construiu na sua trajetória, é possível se beneficiar de diversas formas, como ao trocar experiências e informações, adquirir novos conhecimentos, fazer seu [marketing pessoal](#), propor parcerias, gerar negócios, conseguir e indicar oportunidades no mercado ou na própria empresa na qual trabalha etc.

Como investir no networking?

Em algum momento da sua vida você já deve ter ouvido histórias sobre pessoas que conseguiram emprego ou alguma promoção pela indicação de alguém. Com certeza esses profissionais tinham uma boa rede de contatos e souberam fazer bom uso, no momento certo.

Mas como construir um bom networking e ser lembrado quando surge uma nova oportunidade no mercado? Veja algumas dicas que vão ajudar você nesse caminho:

1. Retome antigos contatos

Desde a infância até os dias de hoje conhecemos muitas pessoas que vão se perdendo ao longo da vida. Procure buscar por amigos da escola, ex-chefes, antigos colegas de trabalho, um professor ou até um vizinho com quem você tinha mais amizade. **O importante é se aproximar das pessoas que têm os mesmos interesses que você.**

Procure esses contatos nas redes sociais ou fale com alguém que possa conhecê-los. Faça uma triagem e veja se essas pessoas seriam úteis para você em algum momento. Avalie em quem vale a pena

investir tempo para estreitar relações.

2. Marque um café

Se você já listou as pessoas, pesquisou sobre elas e até iniciou um papo online, chegou a hora de marcar um encontro presencial. Que tal convidar para um café? **Cada conversa é uma chance para expandir a sua rede de relacionamento.**

Comece falando do tempo em que eram mais próximos. Relembre fatos interessantes que possam prolongar o papo. Dê espaço para a pessoa falar e ouça com atenção. Troque ideias e dicas. Se a conversa fluir e vocês tiverem interesses em comum, é sinal que você fez mais um networking.

Mas atenção, não force uma aproximação se sentir que houve um desinteresse da outra parte. **Nem todas as pessoas estarão disponíveis para ouvir o que você tem a dizer.** Nesse caso, é melhor não insistir e partir para outro contato.

3. Alimente seu networking

Não adianta se preocupar apenas em conquistar novas conexões. Se você não cuidar dessas pessoas, mantendo contato constantemente e não apenas quando precisar, seu esforço será em vão. Sem esse cuidado, pode parecer jogo de interesse e com certeza você perderá pontos com isso.

No mercado de trabalho, que anda muito competitivo, quanto mais conhecimento, maiores serão as oportunidades. **Um networking profissional eficiente permite que tenha ao seu lado pessoas influentes e preparadas para auxiliar você,** aumentando ainda mais sua chance de sucesso.

4. Participe de eventos

Não espere que as oportunidades caiam no seu colo. O melhor a fazer é criar esses momentos, uma vez que você precisa ser visto. **Uma boa tática é participar de eventos** como palestras, congressos, feiras, meet ups, fóruns de discussão ou qualquer outra situação que proporcione a interação entre pessoas com interesses mútuos.

Troque cartões de visita, converse muito e mostre interesse no que as pessoas têm a dizer. **Se expresse de forma clara e objetiva** para que todos compreendam facilmente suas intenções. Também não esqueça de ativar os seus novos contatos falando com eles novamente após o evento.

E esqueça a timidez. É preciso uma dose de coragem para puxar conversa com estranhos. Mas acredite, não será tão difícil assim, pois as pessoas em geral estão abertas a conversar. O mundo dos negócios funciona assim; é só praticar e aos poucos você se sentirá mais confortável.

5. Invista nos estudos

Se você pretende conseguir uma promoção, evoluir na carreira ou procurar um novo emprego, é preciso ir em busca de [atualização profissional](#). Para isso, é essencial que você encontre maneiras de se qualificar.

Procure fazer algum curso presencial. Além de aprender sobre novos assuntos e aprimorar seus conhecimentos técnicos, os cursos proporcionam ambientes muito propícios para ampliar sua rede de contatos, já que você terá convívio com pessoas com os mesmos objetivos.

Seja um estudante curioso e interessado. Se atualize quanto às novidades do mercado. Leia muito, [consume diversos conteúdos](#) e compartilhe ideias. Esses recursos ajudarão você a se tornar uma

pessoa interessante e que possa atrair a atenção dos outros.

6. Participe de grupos de interesse

Uma boa maneira de construir um networking é entrar em grupos de discussão de uma determinada área de conhecimento. Esses grupos são comuns nas redes sociais e neles você poderá manter contato com os participantes, trocar ideias, ajudar quem precisa e ampliar seus conhecimentos. Tudo isso fará diferença na sua carreira.

7. Crie conteúdo relevante

Agora que você ampliou seus contatos, **que tal fornecer a eles conteúdo que seja interessante e útil?** Você pode fazer isso, por exemplo, no LinkedIn, que é uma rede social profissional e perfeita para publicar artigos e posts relevantes. Isso fortalecerá a sua imagem e fará com que você se torne uma autoridade na área na qual atua. E não se esqueça de interagir o tempo inteiro com seu público e manter sempre as suas redes sociais atualizadas.

8. Seja lembrado

Veja um bom exemplo de situação que pode acontecer quando se é lembrado: vamos supor que você sempre publique nas redes sociais que vende bolos e doces para festas. Um dia, se uma de suas conexões precisar do produto que você oferece ou se alguém pedir uma indicação, você será lembrado se estiver constantemente aparecendo nas redes e informando o que você faz.

É preciso sempre marcar presença para não ficar esquecido. E é por isso que é tão necessário manter um bom relacionamento com sua rede de contatos.

9. Esteja disponível

Procure sempre demonstrar interesse e vontade em contribuir e ajudar quem precisa da sua colaboração. Esteja aberto, a todo o momento, para conhecer pessoas. Deixe o preconceito de lado e evite enxergar outros profissionais como concorrentes. Mantenha-os sempre do seu lado e um dia vocês poderão se ajudar os uns aos outros. Seja humilde, aja de forma natural e não tenha vergonha de recorrer ao seu contato quando precisar.

10. Procure se destacar

Seja no trabalho, na faculdade, em um evento ou em algum curso, **tente sempre se diferenciar das demais pessoas para fortalecer seu relacionamento profissional.** Não é preciso concorrer com os outros ou criar inimizades. O que você pode é ser autêntico e criativo. Procure a todo o momento expor suas ideias quebrando paradigmas e você se destacará.

Ter um grande número de contatos é muito bom e pode ser útil. Mas, tome muito cuidado, pois quantidade não significa qualidade. **Ter muitos amigos e conhecidos na sua rede não quer dizer que você esteja construindo um networking profissional da forma correta.** Se não se relacionar com essas pessoas, você não terá significado para elas.

Construir e manter uma rede de contatos qualificada não é mais uma opção e sim uma necessidade se você pretende atingir os seus [objetivos](#) e metas para obter sucesso. Esse pode ser o segredo para a sua realização profissional. Ao colocar essas dicas em prática, você estará no caminho certo.

E aí, como você está se relacionando com suas conexões? Gostou do tema que trouxemos no artigo?

Aproveite para ler também um dos e-books que preparamos especialmente para você:

- [Plano de carreira](#): guia passo a passo para construir o seu
- Guia completo sobre plano de [estudo e organização](#)
- Autonomia em [Marketing Digital](#)
- Guia Prático: Como usar o [LinkedIn](#) para conseguir um emprego novo