



Cómo Presentarte y Sacar el Mejor Provecho en Eventos de Networking

Networking abierto · Capacitación · Mastermind

Lo que veremos hoy



01

Por qué importa tu presentación

El primer impacto vale más de lo que crees

02

La fórmula de 40 segundos

4 partes que hacen que te recuerden

03

Errores más comunes

Lo que debes evitar en tu presentación

04

Seguimiento y generación de negocios

Cómo convertir contactos en oportunidades

05

Checklist del asistente

Tu guía práctica para cada evento

01 · Por qué importa tu presentación



7 seg

para causar primera impresión

40%

de negocios nacen del networking

1 sola

oportunidad para ser memorable

En un evento de networking, no tienes una segunda oportunidad para el primer impacto. Tu presentación es tu tarjeta de presentación hablada.

- Quien no sabe cómo presentarse, pierde oportunidades de negocio frente a personas con menos experiencia pero mejor comunicación
- Una presentación clara genera confianza inmediata y abre puertas para el seguimiento
- El objetivo no es vender en el evento, es generar el interés suficiente para la siguiente conversación

02 · La fórmula de 40 segundos

1

El Gancho

Quién eres

10 seg

2

El Problema

A quién ayudas

15 seg

3

Tu Diferenciador

Por qué tú

10 seg

4

El Cierre

Llamado a la acción

5 seg

Ejemplo:

"Soy [nombre], ayudo a dueños de PyMEs a vender más en línea sin perder tiempo en procesos manuales. Muchos tienen buen producto pero no saben cómo hacer que la gente los encuentre. Llevo 8 años trabajando con empresas en crecimiento y mis clientes arrancan facturación en línea en menos de 30 días. Si conoces a alguien que quiera vender en línea, con gusto platicamos."

Parte 1 · El Gancho — Quién eres



Fórmula: Nombre + A quién ayudas + El resultado que obtienes

✓ Sí hacer

Usa el nombre de tu CLIENTE IDEAL, no tu puesto corporativo

"Ayudo a [tipo de persona] a [resultado deseado]"

Habla de resultados, no de actividades

✗ Evitar

"Soy contador" — no dice a quién ni qué valor genera

"Tengo una agencia de marketing" — demasiado genérico

Evita tecnicismos que tu cliente no usa en su día a día

Partes 2, 3 y 4 · El cuerpo de tu presentación



2 El Problema

Nombra el DOLOR específico de tu cliente. La gente recuerda problemas, no soluciones abstractas.

"Muchos empresarios tienen buen producto pero no saben cómo hacer que la gente los encuentre en Google o redes."

✗ No uses tecnicismos: 'optimización de funnel de conversión multicanal'

3 Tu Diferenciador

Un dato concreto pesa más que mil adjetivos. ¿Por qué tú y no cualquier otro?

"Llevo 8 años trabajando solo con PyMEs y mis clientes arrancan en menos de 30 días."

✗ Evita: 'somos los mejores', 'calidad garantizada', 'atención personalizada'

4 El Cierre

Una sola acción concreta. No des tarjeta a todos — dásela a quien levanta la mano.

"Si conoces a alguien que quiera vender en línea, con gusto platicamos."

✗ No cierres con "pues eso es todo, gracias" — termina con una invitación

03 · Errores más comunes al presentarse



X Hablar de ti mismo, no de tu cliente

→ Cambia 'yo hago X' por 'ayudo a X a lograr Y'

X Ser demasiado técnico o usar jerga

→ Usa las palabras que usa tu cliente cuando describe su problema

X Presentación igual en todos los eventos

→ Adapta según el perfil del público: sector, tamaño de empresa, reto

X No tener un llamado a la acción claro

→ Siempre termina con una invitación concreta y alcanzable

X Hablar demasiado rápido por nervios

→ Practica en voz alta hasta que salga natural. Pausa = confianza

X Olvidar el nombre de la persona

→ Repite su nombre al inicio de la conversación: 'mucho gusto, [nombre]'

04 · Seguimiento y generación de negocios



24 h

plazo ideal
para dar seguimiento

3

contactos clave
por evento

1

propósito
por mensaje

Fórmula del mensaje de seguimiento: Referencia personal + Valor concreto + Siguiente paso

Ejemplo de mensaje (WhatsApp / LinkedIn):

"Hola [nombre], fue un gusto conocerte hoy en el evento del Círculo. Mencionaste que buscas mejorar tu presencia en redes — te comparto este artículo que puede ayudarte. ¿Te parece si platicamos 20 minutos esta semana?"

Cómo sacar más provecho en Mastermind y Capacitaciones



Aporta antes de pedir

Comparte un recurso, haz una introducción, da retroalimentación útil. La reciprocidad es la base del negocio entre pares.



Sé específico al pedir ayuda

Busco un proveedor de logística para e-commerce funciona. Necesito contactos no ayuda a nadie.



Celebra a los demás públicamente

Reconocer los logros de otros en el grupo genera visibilidad para ti y fortalece la comunidad.



Participa activamente

Si no participas, no existes en la mente de los demás. En virtual: cámara prendida, preguntas en chat, reacciona.



Conecta personas entre sí

Los "conectores" son los más valorados en cualquier red. Introduce a dos personas que se puedan beneficiar mutuamente.



Toma nota del seguimiento pendiente

Al terminar cada sesión, anota: ¿a quién le prometiste algo? ¿a quién quieres contactar esta semana?

05 · Checklist del asistente

Antes del evento

- ☐ Mi presentación de 40 seg está memorizada y practicada en voz alta
- ☐ Sé claramente qué tipo de contacto o alianza busco hoy
- ☐ Traigo QR / tarjeta lista (presencial) o perfil LinkedIn actualizado (virtual)

Durante el evento

- ☐ Llego 10 minutos antes para conversar antes del inicio
- ☐ Hago preguntas genuinas a los demás antes de hablar de mí
- ☐ Anoto nombre y un detalle clave de cada persona que me interesa

Después del evento

- ☐ Identifico 3 personas para dar seguimiento esta semana
- ☐ Envío mensaje personalizado en menos de 24 horas
- ☐ Propongo una acción concreta: llamada, café o una introducción

RECUERDA SIEMPRE

El objetivo del networking no es vender, es conectar.

Las personas hacen negocios con quienes conocen, les agradan y les generan confianza.

Círculo Empresarial



Networking Presencial - Consejos clave



En el presencial tienes el lenguaje corporal, la energía y el contacto humano a tu favor - usalos.

Llega 10 min antes

Las mejores conversaciones ocurren antes del inicio, cuando el ambiente es relajado y hay menos competencia por la atención.

Lenguaje corporal abierto

Sonríe, mantén contacto visual, no cruces los brazos. Tu postura comunica confianza antes de decir una palabra.

Calidad sobre cantidad

Es mejor tener 3 conversaciones profundas que repartir 30 tarjetas sin conexión real. Prioriza la conversación genuina.

Anota al dorso de la tarjeta

Escribe un detalle de la persona al recibir su tarjeta: su reto, su nombre. Te servirá para el seguimiento.

Escucha antes de hablar

Haz preguntas primero: ¿A qué te dedicas? ¿Qué tipo de clientes buscas? ¿Quién escucha genera más confianza.

Cierra con un siguiente paso

Antes de separarte: Te parece si te mando un mensaje mañana? Compromisos en el momento tienen más probabilidad de cumplirse.

Networking Virtual - Consejos clave



En el virtual, tu presencia digital es tu carta de presentación: imagen, audio y participación activa lo son todo.

Camara encendida siempre

Participar con cámara apagada equivale a asistir con los ojos cerrados. Aumenta tu presencia y la probabilidad de que te recuerden.

Audio limpio, fondo ordenado

Invierte en buenos auriculares. Un fondo neutro profesional refuerza tu imagen. Los ruidos distraen y proyectan descuido.

Usa el chat activamente

Comenta, reacciona, comparte un recurso en el chat. Es la forma de destacar cuando no tienes el micrófono activo.

Nombre completo visible

Usa tu nombre real y apellido: María López | Fundadora Conexa. Es tu tarjeta siempre visible en pantalla durante el evento.

Conecta en LinkedIn en el momento

Cuando alguien te interese, escríbele por privado durante el evento mismo. La conexión en caliente tiene mayor tasa de respuesta.

Quédate al final

Los últimos minutos del evento virtual son ideales para conversaciones más íntimas con el organizador u otros asistentes.

Mastermind - Consejos y dinamica



El mastermind no es una clase ni una reunion de ventas: es inteligencia colectiva al servicio de cada miembro.

Antes de la sesion

- Define tu reto principal con anticipacion. Se especifico, no generico.
- Revisa los avances de los demas para llegar con contexto.
- Trae datos, no solo intuiciones: cifras, resultados, fechas.
- Prepara al menos 1 recurso o contacto que puedas aportar.

Durante la sesion

- Escucha sin interrumpir. El turno de hablar llega para todos.
- Se honesto con tus resultados: aqui no hay imagen que cuidar.
- Haz preguntas poderosas: Por que no lo has intentado ya?
- Toma notas: los mejores insights surgen de los demas.

Despues de la sesion

- Cumple los compromisos que declaraste frente al grupo.
- Conecta a dos miembros que se puedan beneficiar mutuamente.
- Comparte un avance en el grupo antes de la siguiente sesion.
- Pide retroalimentacion especifica, no solo aprobacion general.

Comparativa: como se complementan los tres formatos



	Presencial	Virtual	Mastermind
Objetivo	Ampliar red de contactos	Visibilidad y alcance	Generar negocios reales
Conexion	Alta (cara a cara)	Media (pantalla)	Muy alta (confianza)
Contactos	5-15 por evento	10-30 por evento	4-10 miembros fijos
Tipo relacion	Primer contacto	Conocidos digitales	Aliados estrategicos
Lo que llevas	Tarjetas, nombres	LinkedIn, chats	Compromisos, socios
Frecuencia	1-2 veces al mes	2-4 veces al mes	Quincenal o mensual

Los tres formatos se complementan: el networking te da visibilidad, las capacitaciones herramientas y el mastermind resultados.