



# Módulo 10

## La importancia del trabajo en red



**EUROPE**

ACTIVE CITIZENS  
THRIVING COMMUNITIES



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

2017-1-PT01-KA204-035759

This project has been funded with support from the European Commission.  
This publication (communication) and all its contents reflect the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use  
which may be made of the information contained therein.

[www.ngeurope.net](http://www.ngeurope.net)



Partners



# Trabajar en red con las ONG

Una **Red** es un grupo o sistema de personas o cosas interconectadas.

**Creación de redes** para interactuar con otros grupos o sistemas a fin de intercambiar información o datos con fines profesionales o sociales.



# Creación de redes en los negocios

- Interactuar con la gente
- Comprometiéndolos para beneficio mutuo
- Una herramienta para encontrar inversores, clientes, personal, proveedores y socios comerciales.
- Online / offline
- Cuantas más redes hagas, más fácil será.
- Puede suceder naturalmente o puedes tomar un enfoque estratégico



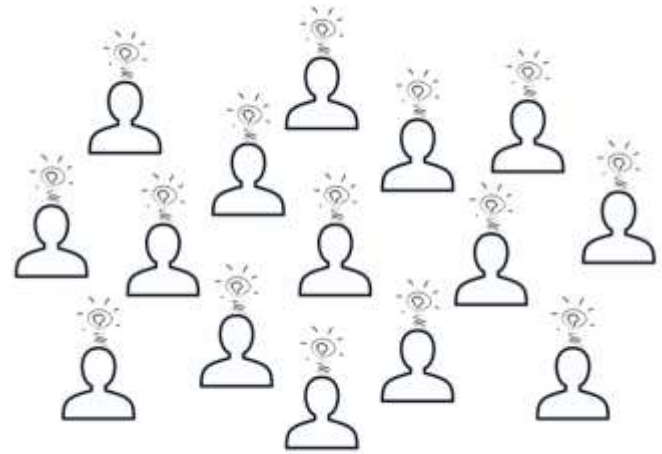
## Tipos de redes

- **Operacional:** personas que pueden apoyar/bloquear un proyecto, proveedores, clientes
- **Personal:** proporcionar referencias, ofrecer asesoramiento
- **Estratégica:** proporcionar oportunidades para mirar el panorama general a través de la tutoría o darle una perspectiva diferente de su organización.

Todo se superpone, pero el establecimiento de redes estratégicas proporcionará el impacto más inmediato en tu organización. Siempre debes buscar expandir tu red ya que las oportunidades pueden ser accidentales. Una red social tiene un poderoso potencial de referencia que puede expandir tu red.

# Oportunidades de trabajo en red

- Conferencias y eventos
- Contactos de negocios
- Asociaciones de la industria
- Grupos de trabajo en red
- Redes en línea - Redes de medios sociales
- Contacto personal y eventos sociales



## ¿Quién debe estar en tu red?

- ¿Quién puede ayudarme?
- ¿Quién sabe lo que está pasando?
- ¿Quién tiene ya redes fuertes?
- ¿Cuáles son los eslabones críticos de la cadena de suministro e información?
- ¿Quiénes son las personas de alto perfil?



## Tu idea de red de contactos

Se debe hacer un resumen de 30 a 40 segundos, con confianza, de manera convincente y causando una fuerte impresión.



# Sacar el máximo provecho de las redes

La creación de redes puede ser tan simple como presentarse a alguien que tiene un negocio similar al suyo, o puede conocer a alguien que puede ayudar a su negocio.

- ¿Qué gente quieres conocer?
- ¿Qué quieres de ellos?
- Saber quiénes estarán en los eventos



## Planificando tu red

Es una buena idea hacer de las redes una parte regular de la gestión de tu negocio.

- Priorizando tu tiempo
- Hablando de tu negocio
- Escuchando a los demás sobre sus negocios
- Tarjetas de visita
- Seguimiento
- Desarrollar un sistema
- Seguimiento en línea

## Uso de tus redes

Es posible que puedas usar tus redes de negocios para encontrar:

- Personal
- Proveedores
- Clientes
- Socios comerciales e inversores
- Un asesor de negocios
- Guías y referencias
- Nuevas oportunidades
- Información sobre las tendencias y novedades actuales

# La propuesta

Propósito:

- Transmite tu misión
- Ayuda a aumentar el éxito de la recaudación de fondos u otros resultados previstos
- Anima a los oyentes a tomar medidas

¡Golpea mientras el hierro está caliente! Sólo tienes una pequeña ventana de tiempo para conseguir tu punto de vista....

## Errores comunes

Fuente/visita al sitio web



# La estructura

**El Gancho:** 10-15 segundos para llamar la atención.

- Presenta una fuerte introducción que indique quién eres, el valor de tu trabajo y el impacto que tienes.
- Busca un equilibrio que no sobrecargue al oyente con información.
- Desarrolla una breve descripción de tu organización, o tal vez un par que pueda ser usado en diferentes situaciones
  - Por ejemplo, podrías empezar con algunas estadísticas sobre el impacto que has hecho.
  - Ayudamos a proteger la biodiversidad plantando polinizadores en todos los parques locales y organizando talleres educativos para los residentes locales. Hasta la fecha hemos registrado 45 nuevas especies de flores silvestres en nuestros parques.

# La estructura

**Cuerpo:** 30-60 segundos

¡Mencionaste el valor de tu gancho y ahora es el momento de probarlo!

En esta fase necesitas describir cosas como el impacto específico que haces.

- ¿Qué es lo que hace que tu ONG sea diferente de otras en tu campo?
- ¿Cómo son de efectivos sus programas?
- ¿Tienes alguna historia de impacto que sea realmente buena?
- ¿Cómo puede alguien involucrarse hoy?
- ¿Qué esperas lograr en el futuro?
- Es importante que tu "cuerpo" no sea "hacemos esto". Es "esto es lo que hacemos para... y así es como puedes involucrarte"

# La estructura

**La conclusión** : 15-20 segundos

Reúne todo con una pregunta específica.

Ayuda saber qué es lo que estás pidiendo antes de escribir tu propuesta..

- ¿Estás buscando apoyo financiero?
- ¿Hacer una donación en especie?
- ¿Alguien que se una a tu Junta Directiva?

**Puede que necesites múltiples propuestas**



# La estructura

## La entrega :

¡Ensayar, ensayar, ensayar!

- Ponte delante del espejo y practica
- Sonríe, practica el contacto visual contigo mismo
- Mueve tus manos

La gente necesita oír, ver y sentir tu conexión emocional con el trabajo que haces.

Recuerda que lo corto y lo simple a menudo triunfa sobre lo largo y lo complejo.

Adapta y actualiza continuamente tu discurso, deja que evolucione a medida que tu organización crece.

Tu discurso debe explicar lo que haces, por qué es importante y cómo la participación de alguien es una oportunidad para formar parte de una visión más amplia.



## Ejemplos de vídeo

➤ ¿Qué no hacer en una propuesta?

**Fuente/Ver video**

➤ Ejemplos de propuestas

**Paper Cups**

**Nerds To Go**

**Life Light**



Any  
Questions



**EUROPE**

ACTIVE CITIZENS  
THRIVING COMMUNITIES



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



info@ngeurope.net

**www.ngeurope.net**

2017-1-PTD1-KA204-035759

*This project has been funded with support from the European Commission.  
This publication (communication) and all its contents reflect the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use  
which may be made of the information contained therein.*

www.ngeurope.net



Partners

