



Relaciones clave para el éxito de tu negocio

Por Alejandro Juan Marcos Barocio
■ alejandrojuanmarcos.com

No cabe duda que si algo hemos aprendido en estos últimos dos años es que las necesidades de nuestro negocio pueden cambiar con frecuencia. Es posible que en muchas ocasiones no sepamos qué hacer, ya que puede ser la primera vez que pasamos por una circunstancia similar (como lo fue la pandemia por el COVID-19).

Siendo este el caso, ¿qué se supone que debes hacer para salir adelante ante situaciones turbulentas?

El empresario de la actualidad, sin importar el tiempo que tenga laborando en su ámbito, sabe que la responsabilidad de su empresa, en última instancia, recae en él. Sin embargo, reconoce que puede ocupar apoyo y asesoría de los demás; especialmente de aquellos quienes pueden asesorarlo e introducirlo a contactos para crear relaciones y mejorar su trayectoria profesional. Dichas personas serían:

Mentor: Un mentor es alguien que está dispuesto a apoyarte en una relación personal y a brindarte orientación, sabiduría y comentarios basados en su experiencia, y facilita tu crecimiento y desarrollo. De preferencia, un mentor debe de tener experiencia previa en el área en la que estás buscando tutoría. Una relación de mentoría es una profunda inversión de tiempo y energía; por lo tanto, solo unas pocas personas podrán cumplir con este rol.

Patrocinador: Un patrocinador crea oportunidades para ti y te empuja hacia los superiores.

Es posible que un patrocinador no tenga una relación profunda contigo. Puede ser suficiente con conocer tus habilidades y capacidades. Están arriesgando su nombre y reputación por ti ante el mundo empresarial.

Consejero: Un consejero es alguien que puede no alcanzar el nivel de un mentor, pero que puede brindar excelentes tips y comentarios cuando sea necesario. Es alguien cuya puerta está abierta 24/7, pero que puede que no tenga una relación profunda contigo como lo haría un mentor (estas personas pueden convertirse en mentores con el tiempo). Debes seleccionar consejeros sabios en función de tus necesidades y objetivos específicos; por lo tanto, puedes tener muchos de estos en tu red (para contabilidad, ventas, exportación, etc.).

Conector: El conector es probablemente la función más fácil de encontrar. La mayoría de las personas de tu red de LinkedIn, amigos, familiares, ex compañeros de universidad o trabajo desempeñan este papel. Los conectores no necesariamente alcanzan el nivel de un patrocinador, pero pueden hacer presentaciones por ti, difundir y recomendar tus productos/servicios.

Es importante recordar que, así como en nuestras vidas personales necesitamos redes de personas sólidas y diversas, como amigos, pareja y familiares, ocupamos relaciones profesionales que nos ayuden a lograr nuestros objetivos y a salir adelante.

Una vez que haya identificado a estas personas, haz el trabajo de construir esas relaciones. Se trata de presentarse, generar confianza y buscar oportunidades que agreguen valor y estabilidad.♥