

# Networking

Habilidad de construcción de relaciones, búsqueda de contactos claves, involucramiento de actores fundamentales para un proyecto.

Manejo de conflictos y capacidad para compartir el control de acuerdo a cada situación en pro de los objetivos, metas, responsabilidades, proyectos, misión y visión estratégica de la empresa.

Gente Pearson transformando el negocio



## Comportamientos de la competencia

1

Puede coachear a otros para trabajar de manera colaborativa.

2

Sabe identificar el momento adecuado para utilizar sus habilidades de relacionamiento y negociación e influencia en pro de la organización.

3

Puede manejar con inteligencia emocional las diferentes situaciones de networking/collaboration, incluso aquellas donde haya conflicto.

## Actividades On-the-Job para el desarrollo de la competencia

### PRINCIPIANTE



- » En tu vida cotidiana, participa en la resolución de situaciones de baja complejidad identificando claramente las áreas específicas de la empresa que pueden ayudarte a resolverlo eficazmente.
- » **Establece** objetivos específicos y sus correspondientes indicadores para el trabajo en equipo dentro del grupo al que perteneces y asegúrate de abrir espacios para dar seguimiento al logro de estos objetivos.
- » **Haz** un ejercicio de familiarización/sensibilización sencillo para entender cómo funciona la empresa: es decir, entender los niveles de responsabilidad de las áreas, los agentes y su impacto en la cadena de prestación del servicio al cliente. Esto te ayudará a entender la importancia del trabajo colaborativo y entre áreas.
- » **Mapea** contactos clave que influyen e impactan tus resultados. Busca generar espacios formales de colaboración con estos contactos de forma periódica durante el año.

### INTERMEDIO



- » **Selecciona** y resuelve un problema/reto de mediana complejidad del negocio relacionado con el área a la que perteneces a través de la conformación de equipos interdisciplinarios teniendo en cuenta el tipo de problema: áreas de apoyo, producto, finanzas, delivery, operaciones y ventas que de manera colaborativa encuentren una solución acertada, estableciendo de manera clara cuál es el problema y cómo se medirá y mostrará su resolución.
- » **Identifica** a alguien de la empresa que consideres experto en networking & collaboration y solicita su mentoría para que te de feedback de cómo vas en tu proceso y qué puedes hacer para acelerar la curva de aprendizaje.
- » **Participa** activamente en por lo menos un proyecto de colaboración local y/o regional

### AVANZADO



- » **Identifica** a un miembro del equipo que no tenga desarrollada esta competencia, y apóyalo (a) en el desarrollo de las competencias relacionadas con el trabajo colaborativo. Establece un objetivo claro con sus indicadores específicos para ayudarlo (a) a mejorar esta competencia. Este objetivo debe ser con base en cuál es el área de oportunidad de mejora que tu compañero debe enfocarse como prioridad.
- » **Selecciona** un proyecto/servicio/tarea/responsabilidad de la que hagas parte e identifica una situación de alta complejidad para tu equipo identifica:
  - **Cuál** es la situación sensible.
  - **Genera** estrategias para el equipo con el objetivo de coachearlos en el manejo de su comunicación con los otros actores y de acuerdo con el contexto específico.
  - **Establece** métricas para definir si tus estrategias fueron efectivas en el logro de la comunicación asertiva y en el manejo adecuado de la situación sensible con su respectiva solución.

