

Networking CID

Sesiones de coworking/networking
empresarial en la Red de Centros
Integrales de Desarrollo de la
Provincia de Badajoz

[Cooperar más,
competir mejor]



Desarrollo de sesiones de
c o w o r k i n g /
n e t w o r k i n g
empresarial en la Red de
Centros Integrales de
Desarrollo de la Provincia de
Badajoz





**DIPUTACIÓN
DE BADAJOZ**

Networking CID

Sesiones de coworking/networking
empresarial en la Red de Centros
Integrales de Desarrollo de la
Provincia de Badajoz

[Cooperar más,
competir mejor]

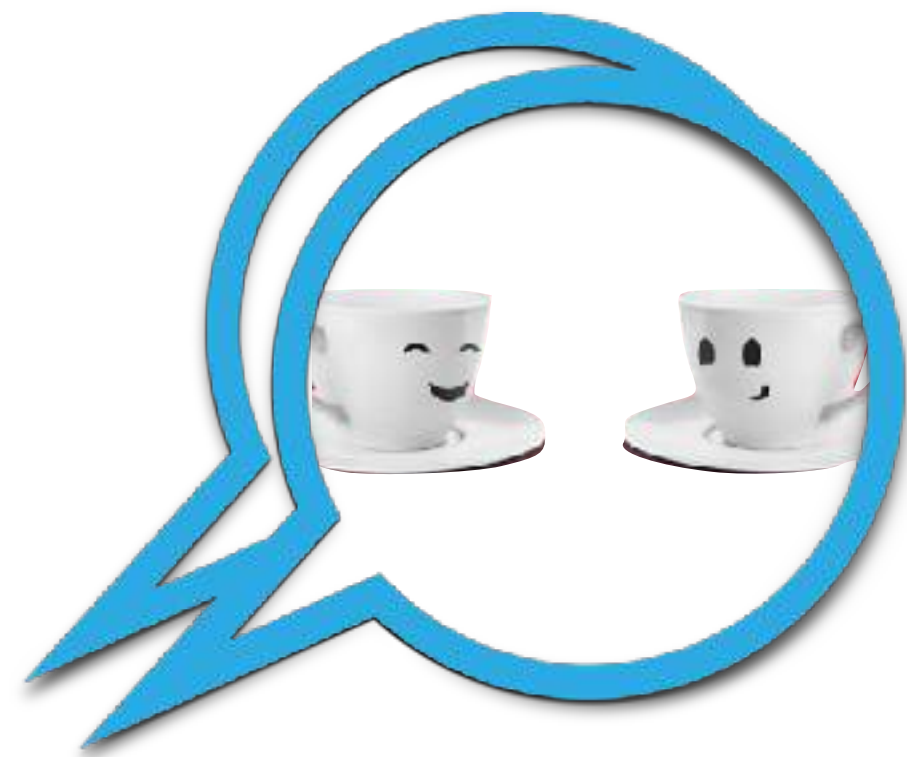


El futuro de una organización se gana con las acciones de cada día. Y entre esas acciones es vital **conocer qué se está moviendo a tu alrededor**, qué está pasando, estableciendo relaciones productivas, tanto a nivel empresarial como emocional, con otros emprendedores o instituciones que, como tú, apuestan por el desarrollo del territorio. Como dice Steven Johnson en su libro Las Buenas Ideas, “el futuro es para las mentes conectadas”.

La **Diputación de Badajoz** apuesta firmemente por fomentar las redes de contactos, como fórmula para contribuir a la cohesión empresarial de un territorio. Por ello, el proyecto **NetworkingCID**, ofrece **80 horas de coworking/networking en 4 Centros Integrales de Desarrollo**, dirigido a empresarios y emprendedores de la provincia de Badajoz, instalados o no en los CID, que quieran ampliar su red de contactos. Estas sesiones están igualmente abiertas a los técnicos vinculados al ecosistema emprendedor del territorio.



Principios



- **Interactuar, dinamizar, agitar.** La metodología del proyecto permite la máxima interacción entre participantes, en un proceso cuyo objetivo es emprender, innovar, consolidar, activar..., en un proceso que busca claramente la creación de resultados.
- **Cultura del Networking.** Cada vez más presentes en nuestro entorno, hay sin embargo gran desconocimiento sobre sus dinámicas. Nuestras acciones incorporan fases de conocimiento y contacto, participación y creación de oportunidades.
- **Experimentar.** Para Diputación de Badajoz, innovar en la forma en que se ofrece apoyo al emprendedor requiere un esfuerzo en diseñar y experimentar metodologías, pero te permitirán posicionarte en la mente de tu público objetivo.
- **Orientación a resultados.** NetworkingCID, como transmisor de conocimientos, metodología y fomento de la participación empresarial, está orientado a conseguir muy buenos resultados, tanto en aquellos territorios con experiencia previa, como en aquellos que se inician en temas de networking.



Objetivos

Fomentar una adecuada red de contactos que facilite el surgimiento de nuevas oportunidades de negocio

Sensibilizar sobre el valor y beneficios de la práctica del networking/coworking

Generar un espacio de trabajo que favorezca la interacción y cooperación entre profesionales de diferentes sectores económicos dentro de la Red CID, que adquieran nuevas habilidades, compartan conocimientos y exploren sinergias entre ellos.

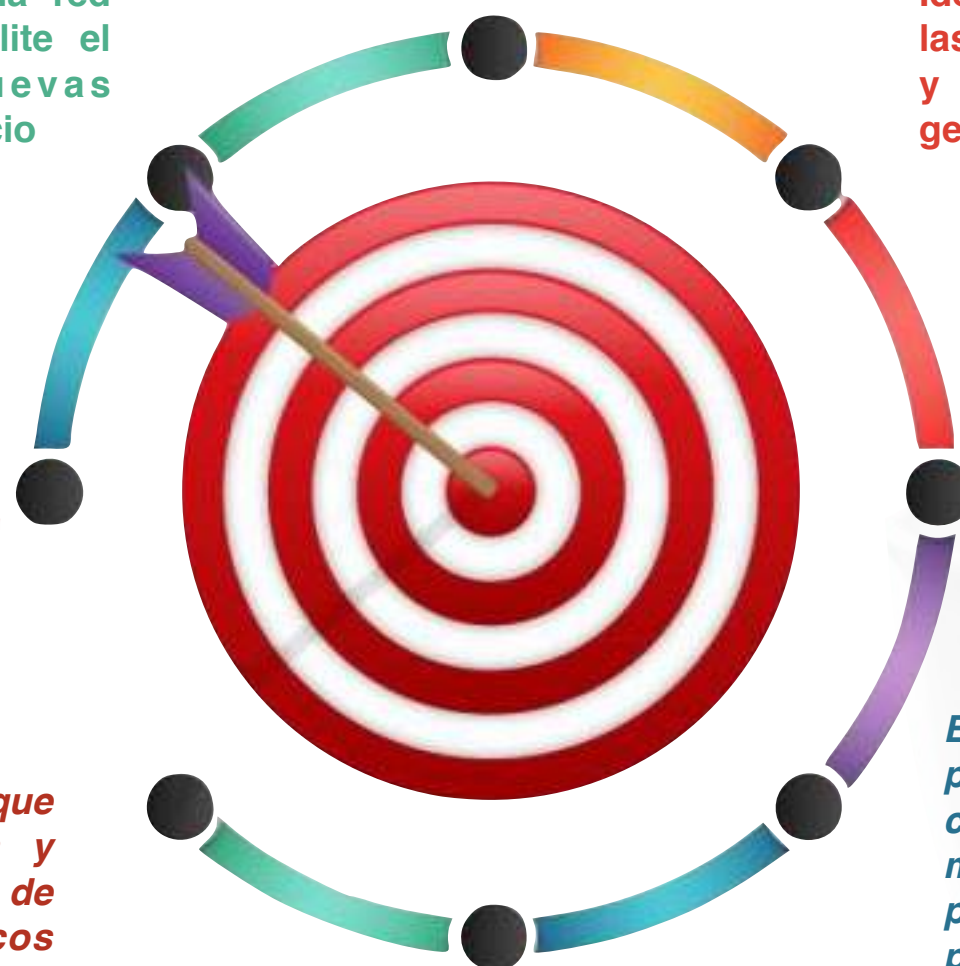
Conocer las claves más importantes de la práctica del networking/coworking

Identificar las barreras a las que nos enfrentamos y reflexionar sobre su gestión

Consolidar la red de contacto para que las relaciones perduren en el tiempo

Establecer alianzas entre empresas para compartir recursos y capacidades que contribuyan a mejorar su nivel de innovación y productividad, mejorando su posición competitiva y permitiéndoles acceder así a mercados más amplios.

Servir como punto de encuentro e intercambio de experiencias multisectorial entre empresas, agentes e instituciones interesadas en la cooperación empresarial como fórmula para la mejora de la competitividad de sus negocios e instituciones.





CID donde se celebra el
coworking/networking



Temática de las píldoras
formativas



Desarrollo de cada sesión

6 sesiones de coworking/networking en cada CID

CID LÁCARA - LOS BALDÍOS / CID COMARCA DE OLIVENZA /
CID ZAFRA - RÍO BODIÓN / CID TIERRA DE BARROS - RÍO
MATACHEL

Cómo generar una propuesta de valor ganadora.

Cómo hacer más rentable tu negocio.

De la idea al proyecto, y del proyecto a la realidad en 10 pasos.

Cómo elaborar un plan de ventas revolucionario, y a coste cero.

La cuentas: la gestión económica del día a día de una pyme.

Coaching y mentoring aplicados al desarrollo de habilidades directivas.

Herramientas de Design Thinking para hacer más viable tu idea de negocio.

Cómo financiar tu proyecto emprendedor sin ir a los bancos.

- Cada sesión durará 3 horas
- En cada sesión se impartirá una píldora formativa de media hora.
- Habrá 2 horas de networking relacionado con la temática de la sesión (Networking programado, Speed Networking, Show Lab y/o Retos)
- Las sesiones finalizarán con un café networking





Itinerario



Destinatarios

Empresarios y
emprendedores
Técnicos



Localización

CID Lácara - Los Baldíos
CID Comarca de Olivenza
CID Zafra - Río Bodión
CID Tierra de Barros - Río Matachel



**6 eventos
de 3h
en cada CID**

Cómo generar una propuesta de valor ganadora.

Cómo hacer más rentable tu negocio.

De la idea al proyecto, y del proyecto a la realidad en 10 pasos.

Cómo elaborar un plan de ventas revolucionario, y a coste cero.

La cuentas: la gestión económica del día a día de una pyme.

Coaching y mentoring aplicados al desarrollo de habilidades directivas.

Herramientas de Design Thinking para hacer más viable tu idea de negocio.

Cómo financiar tu proyecto emprendedor sin ir a los bancos.

**Temáticas
propuestas para
los eventos**

Desarrollo de cada evento

Píldora formativa
Itinerario a seguir según las temáticas descritas

TIEMPO
30'



TIEMPO
120'

Networking

Trabajaremos siempre sobre la temática de la sesión

Networking programado
Speed Networking
Show Lab
Retos (Lanzados durante la sesión)

Café

Espacio de networking abierto, ideal para hacer contactos y crear comunidad

TIEMPO
30'



DÍA
DESPUÉS

Evaluación

Envío de evaluación online, con "regalo" cuando el alumn@ la envíe..

Emprender Ligero
Actitud CO.
Listado de participantes
Decálogo para el networking

Evento de cierre

Con todos l@s participantes

FIN
PROCESO



Presentación institucional, del proyecto, sus objetivos y sus resultados.
Ponencia magistral, sobre tema relacionado con la Actitud CO
Showlab de casos de éxito de proyectos locales
Espacio de networking programado
Evento NetBeer

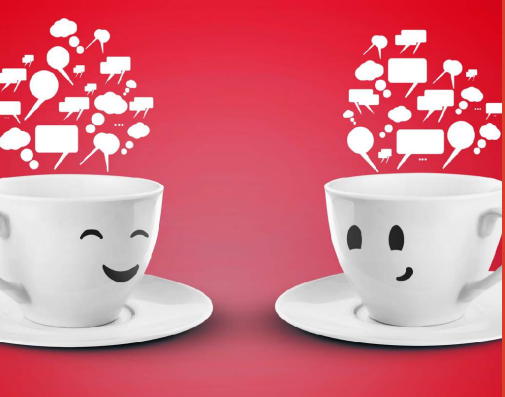
Networking CID

Sesiones de coworking/networking
empresarial en la Red de Centros
Integrales de Desarrollo de la
Provincia de Badajoz

[Cooperar más,
competir mejor]



Cartel genérico



Practicar Networking. Mejora los contactos para tu negocio

¿Te apuntas a hacer networking?

¿Quieres conectar?



Practicar Networking es “**el arte de construir y mantener relaciones personales a largo plazo que impliquen siempre un beneficio conjunto para ambas partes**”. Ni más, ni menos. Networking es **conectarse para crecer, para ser más rentables**. Trabajar estas relaciones te permitirá:

- Encontrar clientes y, por tanto, abrir o mejorar un negocio.
- Identificar una empresa alianza para desarrollar un proyecto nuevo, a veces nuestro éxito depende de estas alianzas.
- Ampliar nuestra visión sobre el mercado en el que nos movemos.
- Conocer nuevas tendencias, nuevas formas de trabajo para nuestro negocio.
- ...

Seguramente estés pensando que “**esto del networking ya lo hago yo de manera natural, siempre alerta de cara a nuevos clientes**”. Cierto. Pero, a veces, nuestra habilidad natural para crear conexiones, es más limitada de lo que creemos. **No se trata de tener muchos contactos**, sino de saber gestionarlos adecuadamente, trabajar estas conexiones online y offline, mostrar interés por otras personas o ideas que aparentemente nada tienen que ver con nuestro negocio. Pero, sobre todo, hay que estar en los eventos en los que ocurren las cosas. Por eso tienes que estar en los eventos de NetworkingCID.

Estar en contacto con empresarios y empresarias de otros ámbitos, de otras localidades y con otras visiones, es un valor en sí, un valor diferencial que nos sitúa por delante de aquellos que han decidido seguir trabajando de manera individual. Esto es una ventaja que tienes que aprovechar. ¿Te apuntas a hacer Networking? ¿Quieres conectar?



El networking no es...

Puedes y debes aprovechar el networking, pero no es sólo para ti. Lógicamente, a través del networking debes buscar un beneficio personal, pero sin renunciar a aportar, porque no es una actividad de una sola dirección. Es tan importante escuchar como opinar, dar y recibir. No siempre hay que obtener algo a cambio de lo que haces, pero siempre ganarás.

En muchas ocasiones, el networking brinda oportunidades de venta para tu negocio, tu producto o tu servicio, pero no debes centrarte exclusivamente en ello. El networking es una oportunidad de encuentro entre emprendedores y empresas, que buscan el intercambio de contactos, información y colaboración. Quizá acabes vendiendo, pero lo importante es cooperar.

El networking no es un espacio para encontrarte con lo conocido. Tenemos cierta tendencia a acercarnos a los conocidos o a empresas similares a la nuestra. El networking está concebido para sacarte de tu zona de confort y encontrarte con gente diferente, con otras experiencias, otros conocimientos y objetivos.

Y, por último, el networking no es “recolectar” el mayor número de tarjetas de visita posible. Es importante seleccionar bien los contactos, cuidarlos y mantenerlos.



El networking no es...

Puedes y debes aprovechar el networking, pero **no es sólo para ti**. Lógicamente, a través del networking debes buscar un beneficio personal, pero sin renunciar a aportar, porque **no es una actividad de una sola dirección**. Es tan importante escuchar como opinar, dar y recibir. No siempre hay que obtener algo a cambio de lo que haces, pero siempre ganarás.

En muchas ocasiones, el networking brinda oportunidades de venta para tu negocio, tu producto o tu servicio, pero no debes centrarte exclusivamente en ello. El networking es una oportunidad de encuentro entre emprendedores y empresas, que buscan el intercambio de contactos, información y colaboración. Quizá acabes vendiendo, pero lo importante es cooperar.

El networking no es un espacio para encontrarte con lo conocido. Tenemos cierta tendencia a acercarnos a los conocidos o a empresas similares a la nuestra. El networking está concebido para sacarte de tu zona de confort y encontrarte con gente diferente, con otras experiencias, otros conocimientos y objetivos.

Y, por último, el networking no es “recolectar” el mayor número de tarjetas de visita posible. Es importante seleccionar bien los contactos, cuidarlos y mantenerlos.



CID
LÁCARA - LOS BALDÍOS
Tfno. 660 977 931
mgomez.dlocal@dip-badajoz.es

CID
COMARCA DE OLIVENZA
Tfno. 619 839 049
jprovira@dip-badajoz.es

CID
TIERRA DE BARROS - RÍO MATACHEL
Tfno. 686 465 237
mtmerino@dip-badajoz.es

CID
ZAFRA - RÍO BODIÓN
Tfno. 689 057 824
fdiaz@dip-badajoz.es



Networking CID

Sesiones de coworking/networking
empresarial en la Red de Centros
Integrales de Desarrollo de la
Provincia de Badajoz

Comarca de Olivenza

[Cooperar más,
competir mejor]



Lugar:

Fecha:
Hora:

Información

Teléfono: 610 328 010
Email: jprevira@di-badajoz.es

Networking CID

Sesiones de coworking/networking
empresarial en la Red de Centros
Integrales de Desarrollo de la
Provincia de Badajoz

Lácara - Los Baldíos

[Cooperar más,
competir mejor]



Lugar:

Fecha:
Hora:

Información

Tlf: 660 977 931
Email: mgemsa.dlocal@dip-badajoz.es
mgemsa2dipba@gmail.com

Networking CID

Sesiones de coworking/networking
empresarial en la Red de Centros
Integrales de Desarrollo de la
Provincia de Badajoz

Tierra de Barros
Río Matachel

[Cooperar más,
competir mejor]



Lugar:

Fecha
Hora:

Información

Tlf: 686 465 137
Email: mimer.na@ip-badajoz.es

Networking CID

Sesiones de coworking/networking
empresarial en la Red de Centros
Integrales de Desarrollo de la
Provincia de Badajoz

Zafra - Río Bodión

[Cooperar más,
competir mejor]



Lugar:

Fecha:
Hora:

Información

Tel: 924 051 824
Email: rdiaz@dip-badajoz.es



**DIPUTACIÓN
DE BADAJOZ**