

**CÓMO SACAR EL
MÁXIMO PROVECHO
A UN ENCUENTRO
B2B online**



La actual crisis sanitaria ha provocado que los eventos B2B presenciales hayan sido cancelados en su mayoría. El B2B online es la opción que se está imponiendo, y puede ser tan productiva como la presencial. Para ello te contamos a través de este decálogo, cómo puedes sacar el máximo provecho de este tipo de encuentros virtuales de trabajo.

01. Investigación previa.

Es fundamental saber con quién vas a hablar. Existen multitud de fuentes para investigar a un posible cliente antes de una reunión. Puedes extraer información de la **página web** de su empresa o de las redes sociales, la red profesional por excelencia es **LinkedIn**.

02. Diseña tu tarjeta de presentación verbal antes de cada actividad.

Escribe y practica **tu presentación** de unos 20 o 30 segundos. Enfoca los beneficios. Informa de cuál es tu mercado y tus necesidades. Cuando más específica seas, más fácil será para los otros ayudarte.

03. Importante, organización.

La regla es la misma para las reuniones presenciales: organiza todo antes del encuentro. Las reuniones virtuales deben planearse con **objetivos claros** y realizarse con un método. De la misma manera, organízate, y no llegues tarde.

04. Atención a la tecnología.

Debes asegurarte de tener los equipos preparados y de que estén en un sitio con **poca distracción**. Los ruidos externos distraen la atención e impiden escuchar al interlocutor.

05. Haz preguntas y crea pausas.

En muchas ocasiones nos centramos en contar nuestra propuesta y no nos damos cuenta de la importancia de dejar hablar y **sobre todo escuchar**.

Hacer preguntas nos permite entender si nuestro mensaje se entiende y nos ayuda a obtener información sobre las necesidades de nuestro interlocutor.

06. Intercambia conocimiento.

Durante la conversación **intercambia**, no debes dar solamente información de tu empresa, sino también ideas, experiencias, temas de actualidad de tu sector, etc. Ofrece una imagen de profesional en tu ámbito de negocio.

07. Toma notas.

Nos gusta la gente que presta atención a lo que decimos. Por ello debemos estar atentos también a lo que nos dicen, y recordar detalles y anécdotas, por lo que es importante **tomar notas** después de que te separes de la persona con la que quieres seguir teniendo contacto. Las aficiones son perfectas para romper el hielo en futuros encuentros.

08. Muestra predisposición a colaborar y sonríe.

Cuando estés en el evento mantén una actitud positiva. Intenta ser consciente de tu lenguaje corporal, para mostrar signos de apertura.

Cuida tus señales corporales, tratando de mantener una posición erguida y una sonrisa.

09. Un breve resumen antes de terminar.

Al final de la reunión es importante hacer un breve resumen de lo discutido y dejar claro cuál va a ser el próximo paso. No olvides intercambiar **datos de contacto**.

Aprovecha para dar las gracias por la conversación e intentar proponer una nueva reunión para averiguar más sobre este nuevo contacto que has creado.

10. Mantén el contacto.

No esperes demasiado para ponerte en **contacto** con las personas con las que has compartido unos minutos durante el evento.