

SETE ESTRATÉGIAS PARA TRANSFORMAR *networking* EM RESULTADOS E PARCERIAS DE NEGÓCIOS

Conexões intencionais formam ecossistemas que impulsionam negócios e estruturam resultados escaláveis

A ESPECIALISTA DÁ SETE DICAS PARA CRIAR RELAÇÕES ESTRATÉGICAS EM GRUPOS DE NETWORKING EMPRESARIAL:



Dados do Boletim Focus, divulgado semanalmente pelo Banco Central, indicam que a projeção de crescimento do PIB brasileiro para 2025 está em 2,09%. Em um cenário de retomada moderada da economia, redes de apoio e colaboração estratégica podem ser determinantes para que pequenos e médios empresários avancem com mais segurança.

Além disso, um levantamento da FGV-Eaespp mostra que empresas com forte engajamento em redes e associações empresariais têm até 35% mais chances de inovar em processos e produtos. Para Fernanda Tochetto, psicóloga com mais de 24 anos de experiência em educação empresarial, essa estatística confirma a importância de ambientes como estes. “Os líderes precisam estar preparados para a economia real, com consciência estratégica e capacidade de agir a partir das conexões que criam”, ressalta.

A construção de conexões no ambiente empresarial deixou de ser uma prática ocasional para se consolidar como uma estratégia estruturada e intencional de crescimento. No Brasil, 68% dos empreendedores afirmam que o networking é um dos principais responsáveis pela geração de novos negócios, segundo levantamento do Sebrae. “Quando aplicado com método, o relacionamen-

to pode impactar diretamente o faturamento e a escalabilidade das empresas”, destaca.

Especialista na formação de líderes e no desenvolvimento de ecossistemas de negócios, Tochetto afirma que conexões bem direcionadas são diferenciais competitivos. “Iniciativas bem-sucedidas não se constroem sozinhas. O poder das conexões certas faz toda a diferença para estruturar um crescimento sustentável”, pontua. Empresas com atuação ativa em redes de colaboração têm mais chance de ampliar sua capacidade de inovação e conquistar novos mercados.

Fernanda recomenda que um grupo de networking deve ter como foco a criação de um ambiente que favorece a troca qualificada entre empresários e especialistas de diferentes setores. A estratégia não é apenas reunir pessoas, mas sim construir um ecossistema onde as relações geram impacto real nos negócios — desde a aceleração de resultados até a criação de novos produtos e serviços em parceria.

A construção de vínculos genuínos em ambientes de networking empresarial exige mais do que trocas de cartões e apresentações rápidas. O verdadeiro impacto dessas conexões acontece quando há intencionalidade, consistência e entrega de valor mútuo. “Relacionamentos estratégicos são construídos com base na confiança, na escuta ativa e na disposição de contribuir antes de esperar retorno”, afirma a especialista.

Para empresários e profissionais que participam desses grupos, o desafio é transformar cada encontro em uma oportunidade de gerar valor — seja por meio de colaborações comerciais, mentorias compartilhadas ou trocas de experiências que levem a soluções concretas para seus negócios. A força dessas redes está na qualidade das relações e no quanto os membros estão dispostos a crescer juntos.

SKY-Consultoria em leilões

COMPRE SEU IMÓVEL COM PREÇOS ATÉ 50% ABAIXO DO VALOR DE MERCADO

ASSESSORAMENTO E ANÁLISE DE DÍVIDAS PARA GARANTIR SUA SEGURANÇA

16 98177-8254

RUA EDUARDO PRADO, 720. VILA TIBÉRIO - RIBEIRÃO PRETO

Consultoria em leilões