



Índice

Prólogo , por Andrés Pérez Ortega	7
Introducción	11
Capítulo 1: Qué es y qué no es networking	15
Capítulo 2: Los diferentes tipos de contactos y su forma de trabajarlos	41
Capítulo 3: Mi tesoro. Qué hacer para fomentar la interacción con tus contactos. Fuera el egoísmo	67
Capítulo 4: Evaluar tu red de contactos y recompón tu agenda	91
Capítulo 5: Pescando contactos en la red	113
Capítulo 6: Actitud para conquistar a tus contactos de tu valor añadido	131
Capítulo 7: Activarse y salir de tu zona de comodidad o inactividad	151
Capítulo 8: Generar confianza, buscar afinidad y guiarnos por la intuición	169
Capítulo 9: Trucos para sacar tiempo para nuestros contactos	181
Capítulo 10: Eventos de networking	195
Capítulo 11: Claves para ser un conector de personas	215
Capítulo 12: Plan de acción. Prueba y error	229
Capítulo 13: Visión externa	239
Epílogo	295
Agradecimientos	301