

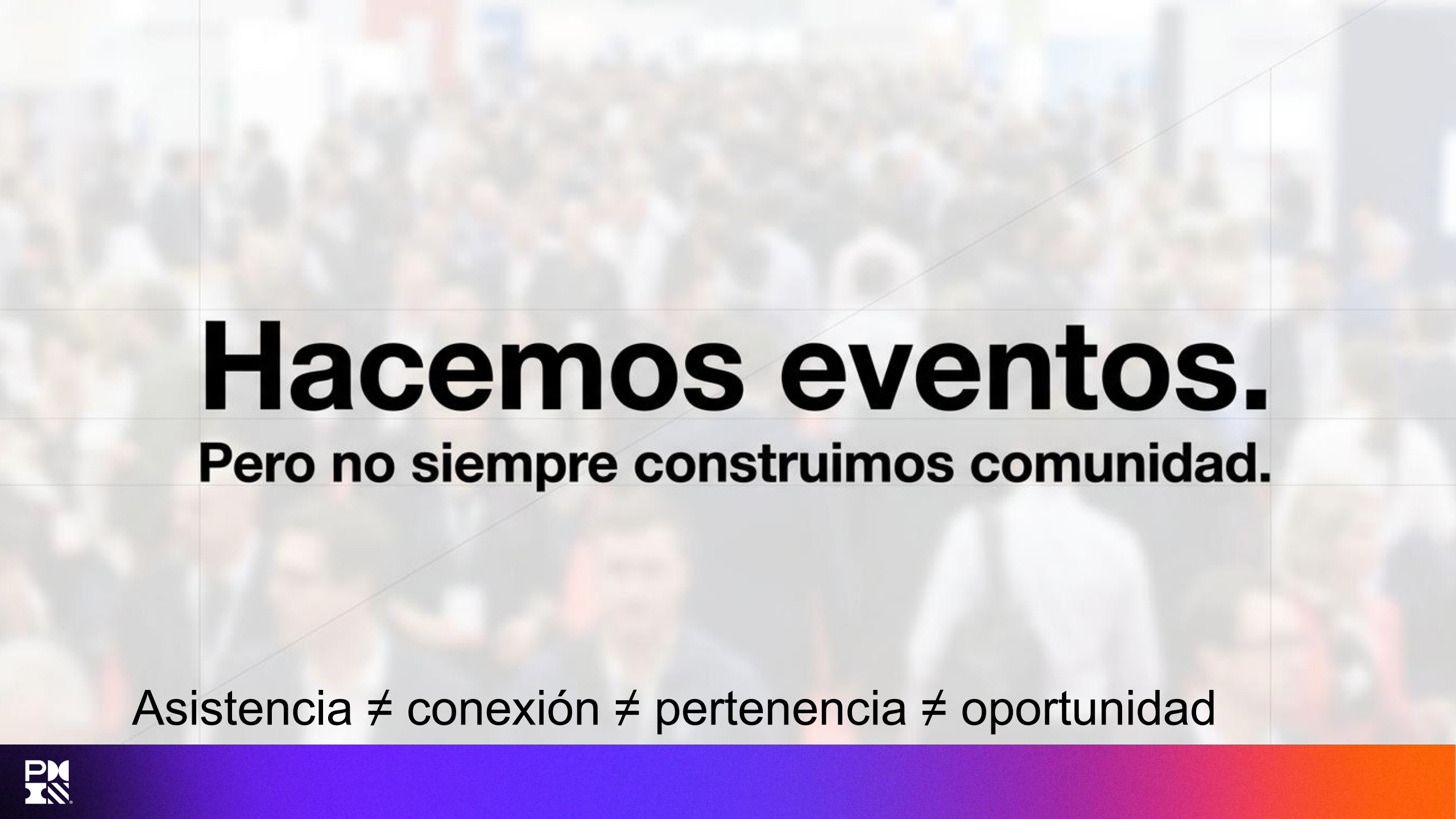
De Networking a Oportunidades

16 August 2026 | 10:30 - 11:15

PMI Culture Value: Together We Can

Guillermo Aguirre Gómez

Noreste México | Presidente



Hacemos eventos.

Pero no siempre construimos comunidad.

Asistencia ≠ conexión ≠ pertenencia ≠ oportunidad

La promesa de esta sesión

Lo que los líderes podrán aplicar de inmediato:

- Entender por qué el networking tradicional rara vez genera valor sostenible
- Vivir la diferencia entre conversación espontánea y conexión diseñada
- Diseñar una experiencia simple de conexión para su próximo evento de capítulo
- Llevarse ideas de otros capítulos LATAM para seguir colaborando

M.O.R.E. para diseñar conexiones con impacto

No se trata solo de organizar eventos.
Se trata de generar valor visible para la comunidad.

M

Percepción

¿Percibe valor?

O

Responsabilidad

¿Nos adueñamos
del resultado?

R

Reevaluación

¿Ajustamos lo que
no funciona?

E

Perspectiva

¿Conectamos más
allá del evento?

No necesitas cubrir todo M.O.R.E. en cada evento...

pero sí diseñar cada conexión con intención.

Cuando termina un evento de tu capítulo, ¿qué suele pasar con la mayoría de los asistentes?

www.menti.com

Ahora una palabra: ¿qué impide que nuestros eventos generen conexión real?

www.menti.com

Experiencia 1

Busquen a alguien que no conozcan.

Tienen 3 minutos para hacer networking como normalmente ocurre al final de un evento.

El patrón

Cuando el networking falla, suele faltar algo



Intención

¿Para qué queremos conectar?



Estructura

¿Qué conversación queremos provocar



Seguimiento

¿Qué pasará después?

El networking tradicional confía en la casualidad. La conexión diseñada aumenta la probabilidad de valor.

Fundamentos

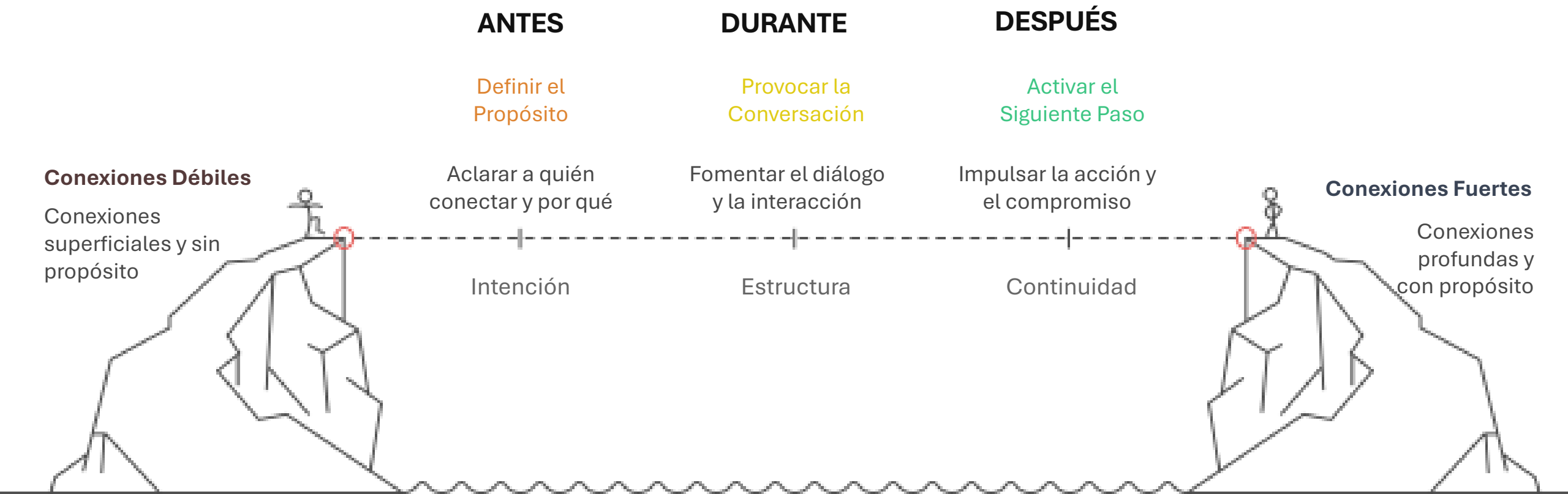
Tres ideas base:

- Aprendizaje Activo
- Comunidades de Práctica
- Capital Social

Las personas se conectan mejor cuando experimentan, comparten retos reales y tienen continuidad después del encuentro.

Sistema de Conexión

Antes · Durante · Después



Si no diseñamos el después, el evento se evapora.

No todo evento necesita la misma conexión

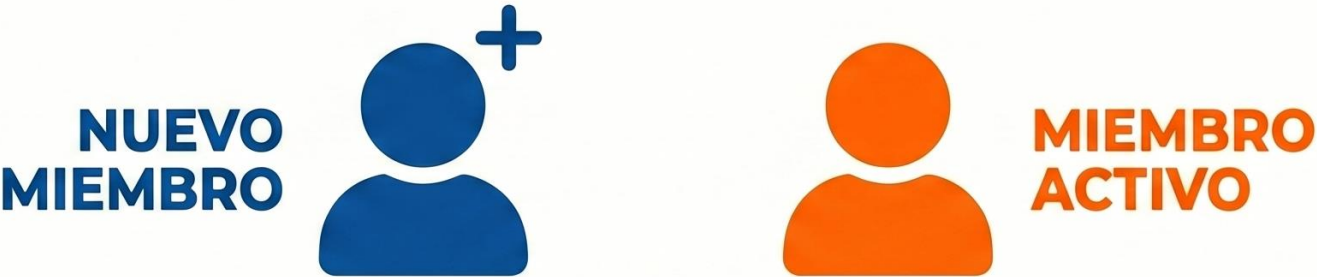
Primero define qué tipo de valor quieres activar



Si no definimos la conexión esperada, cualquier conversación parece suficiente.

Ejemplo 1: Primera conexión PMI Capítulo

Goal: Convertir el primer encuentro de un nuevo miembro en una relación de valor inmediata que asegure su regreso.



**VINCULA:
MIEMBRO NUEVO
+ MIEMBRO ACTIVO**



Crea parejas estratégicas para que el recién llegado tenga un guía inmediato en la comunidad.

**PREGUNTAS
CON PROPÓSITO**



Enfoca el diálogo en:
¿Qué te motivó a unirte?
y ¿Qué esperas encontrar aquí?

**SEGUIMIENTO
EN 48 HORAS**



Envía un mensaje personalizado para reforzar la conexión y abrir la puerta al siguiente evento.

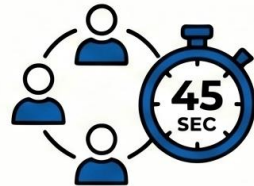
Ejemplo 2: Give & Get

Transforma el networking pasivo en un sistema dinámico.



Activa la colaboración estratégica.

Haz visible lo que cada persona puede aportar y lo que requiere para avanzar.



Organiza grupos de 4 a 5 personas.

Mantén la agilidad con intervenciones de máximo 45 segundos por respuesta.



¿QUÉ OFRECES?



¿QUÉ NECESITAS?

Cambia el enfoque de la conversación hacia la **reciprocidad** y el **valor compartido**.



Conecta coincidencias en 72 horas.

El éxito del sistema depende del seguimiento rápido para concretar las oportunidades detectadas.

Ejemplo 3: Microvoluntariado con propósito



AL CIERRE DEL EVENTO



Solicitar microcontribuciones.

Presentar oportunidades pequeñas y posibles en lugar de roles de largo plazo para no abrumar al asistente.



Identificar habilidades específicas del miembro.

Preguntar "¿Qué habilidad podrías aportar?" conecta el talento individual con una necesidad real del capítulo.



Sincronizar el aporte con la agenda.

Preguntar "¿Qué sí cabe en tu agenda?" asegura que el compromiso sea realista y sostenible.



Seguimiento obligatorio en 72 horas.

Un líder debe contactar al interesado en un máximo de tres días para evitar que el entusiasmo se evapore.

Experiencia 2



Grupos de 5.

**3 Rondas de
45 segundos.**

**Regla de oro:
Escucha para
buscar valor.**

“

¿Qué reto estás tratando de resolver en
tu capítulo para generar más
comunidad o conexión?

Ronda 1

“

¿Qué experiencia ha funcionado en tu capítulo para conectar mejor a las personas?

Ronda 2

“

¿Qué colaboración o experimento
podrías activar después de esta
sesión?

Ronda 3

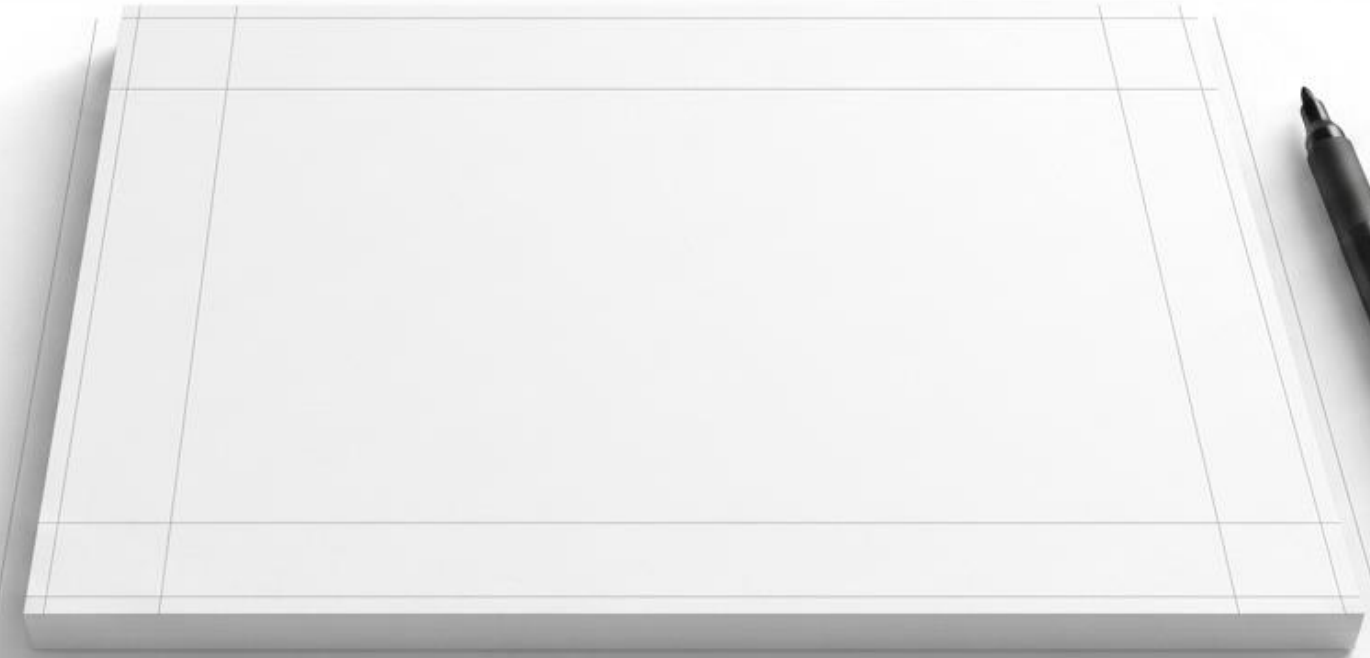
Ahora respondan: ¿qué generó esta conversación diseñada?”

www.menti.com



**Misma gente.
Mismo salón.
Menos tiempo.
Resultado distinto.**
La diferencia fue el diseño.

Laboratorio de Diseño.



Aplica a tu próximo evento.

Cero presupuesto extra.

Seguimiento en 72 horas.

CONNECTION EXPERIENCE CANVAS

Para fotografiar y subir a Padlet

Diseña una experiencia de conexión simple, útil y replicable para tu capítulo PMI



TÍTULO

Nombre de la experiencia _____

AUDIENCIA

¿A quién conecta?

OBJETIVO

¿Qué busca activar?

INDICADOR

¿Cómo sabremos que funcionó?

DINÁMICA

¿Cómo funciona?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

PREGUNTAS

2 preguntas poderosas

1. _____
2. _____

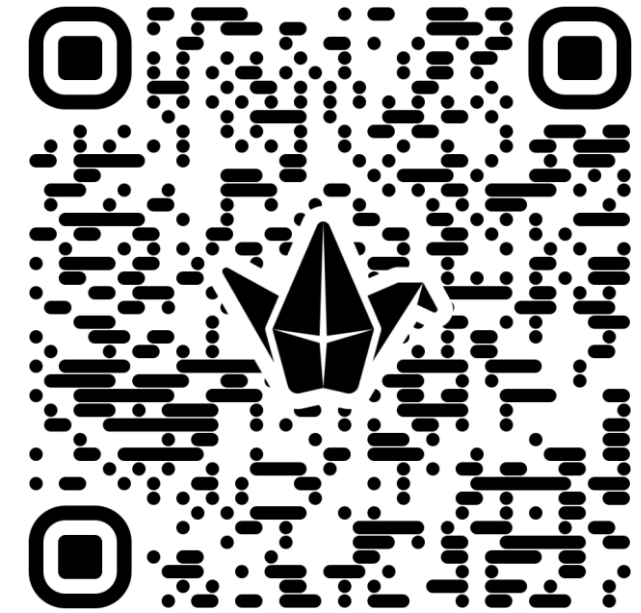
SEGUIMIENTO

¿Qué pasa después?

Capítulo(s): _____ Autores: _____

Regla: debe poder probarse en el próximo evento, sin presupuesto adicional.

Sube tu canvas a Padlet



1. Toma foto del canvas
2. Sube la imagen a Padlet
3. Revisa dos ideas de otros capítulos
4. Deja un like o comentario en una idea que implementarías

Banco LATAM de Experiencias de Conexión

Cosecha:

¿Qué idea viste que podrías llevarte a tu capítulo?

Dos o tres voces, máximo 45 segundos cada una

Formato:

“Rediseñaría _____ para conectar a _____
usando _____, y sabría que funcionó si
_____.”

Compromiso final:

En mi próximo evento de capítulo voy a diseñar conexión para que...

www.menti.com

“

**Un evento reúne personas.
Un sistema de conexión
construye comunidad.**

~ Memo Aguirre

Key Takeaways

- **El networking no debe dejarse al azar:** los capítulos pueden diseñar conexiones intencionales que generen comunidad, colaboración y oportunidades reales.
- **Un evento exitoso no solo mide asistencia:** también debe generar valor percibido, sentido de pertenencia, seguimiento y participación futura.
- **La calidad de la conexión depende de la calidad del diseño:** intención clara, preguntas poderosas, dinámica estructurada y seguimiento posterior.
- **Cada capítulo puede implementar pequeños experimentos de conexión:** no se requiere más presupuesto ni más complejidad, sino mejores prácticas replicables y medibles.

¡Gracias!

¡Continuemos la conversación!



**Guillermo
Aguirre Gómez**
Presidente

