

“Networking”

Una palabra que está hoy en boca de todos y a todos los niveles: *networking*. Literalmente significaría “trabajar la red de contactos” aunque hoy en día los profesionales lo entienden como “red de contactos”, así que la ya manida expresión de “hacer *networking*” podríamos derivarla en “acudir a actividades y eventos con el fin de incrementar su red de contactos profesionales y buscar oportunidades de negocio”.

Es decir, buscar escenarios donde, de manera distendida, ampliar nuestra red de contactos para así aprovechar oportunidades profesionales. “El Networking bien aplicado nos servirá para incrementar nuestro volumen de negocio gracias a un incremento de contactos rentables siguiendo una estrategia comercial o un plan de marketing y generando notoriedad hacia nuestra empresa (...) los ambientes relajados, fuera de las tensiones de las mesas de reunión, son más propicios para relacionarse”.

El Casino de Madrid del siglo XXI se presenta, por tanto, como un espacio idóneo para establecer estos contactos profesionales. En un viaje, en un concierto, en alguna conferencia... citas destacadas donde se suelen reunir profesionales con intereses comunes que van más allá del ocio. Además, los restaurantes del Casino son un magnífico escenario para la celebración de almuerzos de trabajo en un entorno privado y exclusivo.



En la búsqueda de la internacionalización de las empresas, el Casino le da un activo muy importante a sus socios individuales y empresariales, con más de 270 correspondencias con clubes internacionales y nacionales, que ayudan a las relaciones y las actividades comerciales y a la citada externalización dentro y fuera de España...

La adaptación a los nuevos tiempos de sociedades como el Casino de Madrid pasa por saber exprimir al máximo todas las posibilidades que una Institución como la nuestra brinda a sus socios. El “networking” es, sin duda, una de ellas.

