

Networking ejecutivo MBA: la sala donde tu próxima oportunidad puede empezar antes que el contrato

El retorno de un MBA no vive solo en el plan de estudios.

CONTENIDO

1. El aula como simulación corporativa global
2. Madrid y Barcelona como red viva
3. El networking no es pedir favores
4. El valor especial de los compañeros con experiencia
5. Cinco ideas que conviene guardar
6. Preguntas que nos hacen sobre red profesional
7. Tu plan de red desde el primer mes
8. La confianza latina bien usada
9. La red también se construye con tecnología
10. El error de buscar solo “contactos importantes”
11. Madrid como entrenamiento de presencia
12. Barcelona como entrenamiento de diversidad
13. La empleabilidad empieza en cómo te recuerdan
14. La red también exige memoria
15. La recomendación llega por confianza acumulada
16. El networking también es escuchar

El retorno de un MBA no vive solo en el plan de estudios.

Vive en la sala.

En la persona que se sienta a tu lado y viene de otra industria. En el compañero que trabajó en una empresa que tú quieres conocer. En la conversación después de clase. En la recomendación informal. En el proyecto grupal que obliga a negociar con acentos distintos. En el contacto que no parece importante hoy, pero dentro de seis meses te abre una entrevista.

En SAEJEE Madrid hablamos de networking ejecutivo porque el MBA no es únicamente contenido. Es infraestructura social. Para LATAM, esa infraestructura puede ser la diferencia entre estudiar en Europa y empezar a pertenecer a una conversación europea.

El aula como simulación corporativa global

Un MBA presencial en Madrid o Barcelona no reúne únicamente estudiantes. Reúne trayectorias.

Alguien viene de ventas. Alguien de tecnología. Alguien de finanzas. Alguien de operaciones. Alguien de empresas familiares. Alguien de consultoría. Alguien de salud. Alguien de logística. Alguien de marketing. Esa mezcla convierte el aula en un mercado pequeño de reputación.

Cada intervención cuenta. Cada entrega cuenta. Cada silencio prolongado también cuenta.

El networking no empieza cuando pides trabajo. Empieza cuando los demás perciben cómo piensas, cómo cumples, cómo escuchas, cómo reaccionas bajo presión y cómo ayudas al equipo.

Espacio del MBA	Qué se construye ahí	Cómo lo aprovecha un profesional LATAM
Clase presencial	Visibilidad intelectual	Participar con criterio, no por ruido
Proyectos grupales	Confianza operativa	Cumplir, coordinar y resolver conflictos
Conversaciones informales	Cercanía humana	Contar historia sin sonar desesperado
Eventos y charlas	Contacto sectorial	Hacer preguntas concretas
Plataforma digital	Continuidad académica	Mantener presencia y seguimiento
Comunidad SAEJEE	Pertenencia institucional	Activar apoyo antes de necesitarlo

Madrid y Barcelona como red viva

Para un estudiante de México, Colombia, Argentina o Brasil hispanohablante, Madrid tiene un regalo: permite empezar conversaciones sin romperse contra una barrera lingüística total. Eso no garantiza oportunidades, pero baja el costo emocional de acercarse.

Barcelona añade otra textura: ecosistemas de innovación, empresas internacionales, turismo corporativo, diseño, tecnología, comercio y logística. Ambas ciudades exigen profesionalismo. Pero ambas permiten que el estudiante LATAM use el español como puente inicial mientras fortalece inglés y lenguaje ejecutivo.

La clave es no confundir simpatía cultural con networking profesional. Ser amable no basta. Hay que aportar.

El networking no es pedir favores

Esta es una de las primeras correcciones que hacemos.

Networking no significa escribir a todos pidiendo empleo. Significa construir reputación antes de necesitarla. Significa convertirte en una persona recordable por calidad, seriedad y generosidad profesional.

En un MBA, esa reputación se gana en detalles: llegar preparado, leer casos, cumplir tu parte, ayudar al compañero que no entiende un modelo financiero, compartir una oportunidad, hacer seguimiento después de una conversación, agradecer, presentar a dos personas que podrían colaborar.

La confianza se acumula en pequeñas conductas.

El valor especial de los compañeros con experiencia

En una Maestría regular, muchos compañeros todavía están formando su identidad laboral. En un MBA, buena parte del valor viene de que los compañeros ya han trabajado.

Eso cambia la conversación. Se habla de jefes reales, clientes reales, presupuestos reales, errores reales, despidos reales, fusiones, lanzamientos, equipos, rotación, presión y responsabilidad.

Para un profesional LATAM, escuchar esas historias en clave internacional amplía el mapa. Descubre que sus problemas no eran solo "de su país". Descubre que muchas tensiones empresariales son globales, pero se expresan con códigos culturales distintos.

Cinco ideas que conviene guardar

El networking ejecutivo empieza cuando demuestras cómo trabajas, no cuando pides una entrevista.

La presencialidad vale porque permite confianza, lectura corporal y memoria compartida.

Madrid y Barcelona facilitan el primer contacto para LATAM, pero exigen estándar profesional.

Los compañeros del MBA pueden ser más valiosos que una bolsa de empleo si se construye relación real.

La reputación se gana en proyectos pequeños antes de abrir puertas grandes.

Preguntas que nos hacen sobre red profesional

¿El MBA garantiza contactos útiles?

Garantiza exposición a una comunidad, no resultados automáticos. La utilidad depende de tu participación, seguimiento y calidad personal.

¿Debo hacer networking aunque todavía no busque empleo?

Sí. Si esperas a necesitar empleo, llegas tarde. La red se cultiva antes.

¿Qué hago si soy introvertido?

No necesitas actuar como vendedor agresivo. Puedes construir red con preguntas inteligentes, cumplimiento impecable y seguimiento respetuoso.

¿El español me basta para hacer contactos?

Ayuda mucho en España, pero el inglés sigue siendo clave en aulas internacionales y empresas globales. Ambos idiomas cumplen funciones distintas.

¿Cómo evito parecer interesado?

Aporta antes de pedir. Comparte información, ayuda en proyectos, haz preguntas honestas y respeta tiempos.

Tu plan de red desde el primer mes

- Presenta tu historia en 60 segundos sin exagerar.
- Identifica tres sectores donde tu experiencia tiene valor.
- Conversa cada semana con al menos dos compañeros fuera de tu grupo cercano.
- Participa en proyectos con seriedad visible.
- Actualiza LinkedIn en español e inglés.
- Haz seguimiento después de eventos o charlas.
- Ofrece ayuda antes de solicitar favores.
- Documenta contactos y próximos pasos.
- Practica entrevistas informativas, no solo entrevistas laborales.
- Cuida tu reputación digital y presencial.

La confianza latina bien usada

LATAM tiene una fortaleza cultural enorme: sabemos conversar, leer emociones, crear cercanía, sostener vínculos. Pero esa fortaleza debe entrar al MBA con disciplina europea.

No basta caer bien. Hay que cumplir.

No basta hablar mucho. Hay que decir algo útil.

No basta ser cálido. Hay que ser confiable.

Cuando la calidez latinoamericana se une a puntualidad, preparación y seguimiento, el resultado es muy potente. Ese es el tipo de perfil que puede destacar en una sala internacional sin perder identidad.

La red también se construye con tecnología

El MBA presencial puede apoyarse en plataformas digitales como myCampus y herramientas de soporte académico. La tecnología ayuda a organizar materiales, sesiones, entregas y continuidad. Pero la tecnología no reemplaza la confianza humana.

Un mensaje bien escrito después de una clase puede abrir una conversación. Una participación en un foro puede mostrar criterio. Un proyecto compartido en la plataforma puede dejar evidencia de trabajo. La red moderna vive entre aula y pantalla.

El error de buscar solo “contactos importantes”

Muchos estudiantes quieren acercarse únicamente a profesores, directivos o empresas grandes. Olvidan que un compañero de hoy puede ser gerente mañana, fundador pasado mañana o referencia en una empresa donde tú quieras entrar.

El networking MBA no debe ser vertical únicamente. Debe ser horizontal.

Las referencias cruzadas entre compañeros son poderosas porque nacen de convivencia. Alguien que trabajó contigo en un proyecto sabe si cumples, si escuchas, si resuelves. Esa recomendación puede tener más peso que una presentación fría.

Madrid como entrenamiento de presencia

Madrid enseña a estar.

A caminar reuniones. A tomar café con propósito. A hablar con claridad. A entender que una oportunidad puede empezar en un evento pequeño, no necesariamente en una feria enorme. A cuidar la forma sin perder fondo.

Para un MBA, esa ciudad funciona como escenario de visibilidad. Si el estudiante la usa bien, la red no queda encerrada en el campus.

Barcelona como entrenamiento de diversidad

Barcelona enseña otra cosa: mezcla.

Conviven industrias creativas, tecnológicas, turísticas, logísticas, comerciales y culturales. El estudiante aprende a modular su discurso según interlocutor. No se habla igual con una startup que con una corporación. No se presenta igual un perfil de operaciones que uno de marketing.

Esa flexibilidad es parte del valor ejecutivo.

La empleabilidad empieza en cómo te recuerdan

Firmo esta pieza desde Carreras Profesionales y Empleabilidad porque muchas oportunidades no empiezan con una vacante publicada. Empiezan con una frase: "conozco a alguien que podría encajar".

Esa frase solo aparece cuando alguien te recuerda con confianza.

El MBA te da situaciones para ser recordado. La decisión de qué recuerdo dejas es tuya.

En SAEJEE queremos que nuestros estudiantes entiendan esto desde el primer día. El networking no es una actividad adicional. Es una asignatura invisible que se evalúa en la vida real.

La red también exige memoria

Después de conocer a alguien, anota quién es, qué busca, qué prometiste enviarle y cuándo harás seguimiento. Parece básico, pero separa a los profesionales recordables de los visitantes sociales.

En un MBA, la confianza se pierde cuando dices que enviarás algo y nunca lo haces. También se gana cuando recuerdas una conversación y vuelves con un dato útil. La red se construye con memoria práctica.

La recomendación llega por confianza acumulada

Nadie recomienda a un compañero solo porque estudia el mismo programa. Lo recomienda porque lo vio cumplir. Porque lo escuchó pensar. Porque confía en que no lo dejará mal frente a un contacto. Esa confianza es lenta, incluso dentro de un programa intenso.

El networking también es escuchar

Muchos estudiantes quieren contar su historia completa en cada conversación. Pero en una red ejecutiva escuchar puede ser más rentable que hablar. Quien escucha detecta necesidades, sectores, dolores y oportunidades. Luego puede responder con precisión, no con discurso automático.

Firmado por:

D. Andrés Castro

Chef du Service des Carrières Professionnelles et de l'Employabilité

Chief Career Officer (CCO)

careers@universite-saejee-paris.fr