



CRM: Herramienta de networking imprescindible.

Instaurados ya en el siglo XXI, comenzamos a notar que las cosas van cambiando su curso natural. Poco a poco empezamos a adquirir otros hábitos de vida enfocados a las necesidades que el tiempo en el que vivimos requiere. La tecnología se hace presente en nuestra vida cotidiana a través de los teléfonos móviles, Internet, la televisión...y un sinfín de soportes sin los cuales ya no seríamos capaces de llevar nuestro día a día.

Todo ello, como era de esperar, afecta a nuestra vida personal y profesional. Entablamos relaciones a través de canales insospechados, las mantenemos o incluso las mejoramos gracias a las ventajas que nos permiten estar conectados con todos aquellos que nos importan y que no tenemos cerca. La llamada Web 2.0 y los soportes que dentro de ella se incluyen, se han convertido en herramientas que utilizamos a diario y que facilitan nuestra forma de comunicarnos y relacionarnos con los demás.

Si por otro lado hablamos del terreno profesional, todo ello se refleja. Las nuevas vías de trabajo y negocio, se basan en estos nuevos soportes que hacen que nuestra carrera y desarrollo crezca a pasos agigantados. Por ello, no nos equivocamos al afirmar que la próxima generación de empresarios utilizará las herramientas de Networking Social en su quehacer diario, considerándolas como elementos indispensables para la gestión de sus contactos de negocio.