



MESA DE NEGOCIOS

DINÁMICAS NETWORKING



25 y 26 de Octubre 2023

9:00 a 13:00 h

Salones B (planta alta)

Expo Mundo Imperial

MESA DE NEGOCIOS

Dinámicas Networking

Ciudad de México, a 10 de Octubre de 2023

Por medio de la presente, les doy la bienvenida por anticipado a la **Mesa de Negocios**, dentro de la XXXV Convención Internacional de Minería Acapulco 2023. Ésta es una oportunidad única dentro de la Convención, la cual tiene como objetivo aprovechar y exponenciar su tiempo, esfuerzo y participación dentro de la misma.

Como sabrán, quedan pocos días para vernos en este magno evento, por lo que decidimos compartir algunas especificaciones y recomendaciones y así puedan estar preparados para las distintas dinámicas que se llevarán a cabo.

Favor de leer atenta y detenidamente todo el documento. Es de vital importancia para que el evento se lleve sin contratiempos y su tiempo dentro de la Mesa de Negocios sea aprovechado totalmente.

ACTIVIDADES

¿CUÁNDO?

- **Miércoles 25 de Octubre: Strategic Networking:** 9:00 h a 13:00 h
- **Jueves 26 de Octubre: B2B (cara a cara):** 9:00 h a 13:30 h

¿DÓNDE?

La Mesa de Negocios tendrá sede en los **Salones B** de Expo Mundo Imperial, **planta alta**.



DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

STRATEGIC NETWORKING

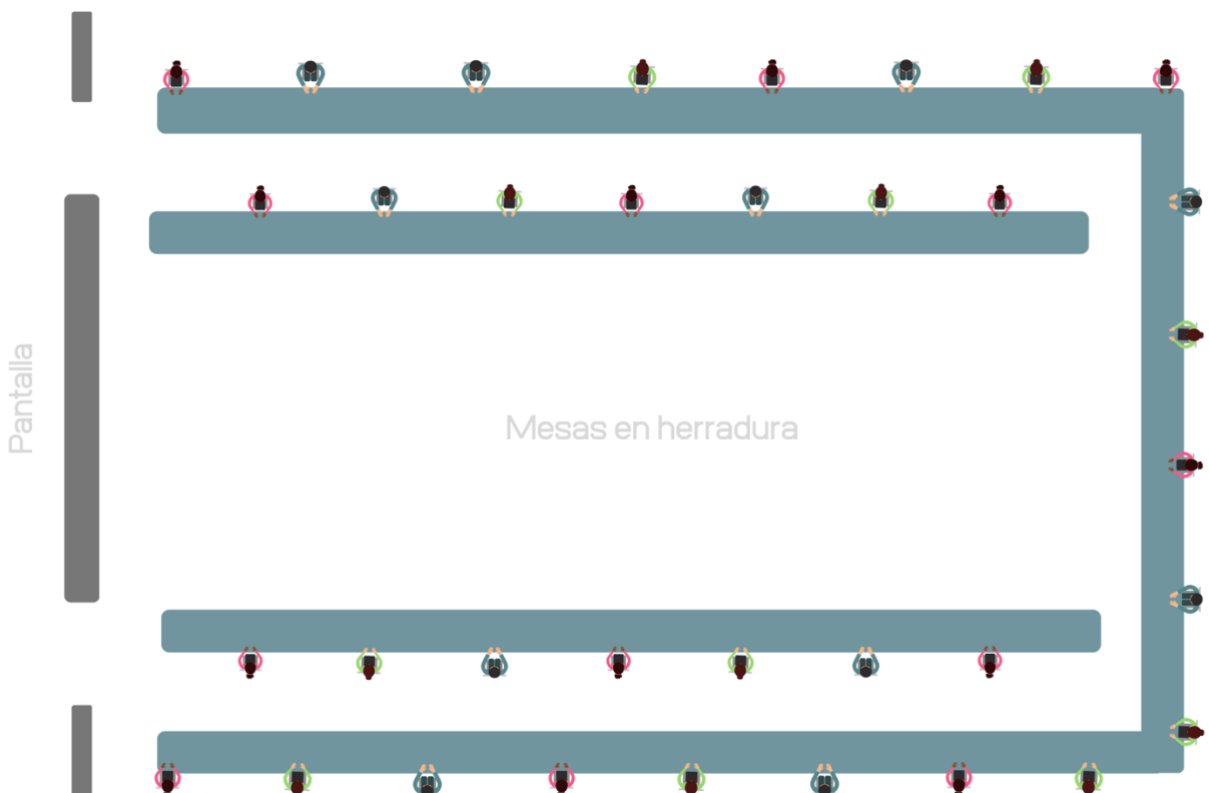
Sesiones de presentación por cada uno de los asistentes. Se realiza una **presentación verbal de 40 segundos** cuyo gran objetivo es conocer en poco tiempo a cada uno de los asistentes y así fomentar así facilitar la ubicación de nuevos clientes potenciales, así como proveedores.

La presentación es de forma verbal, por lo que no hace falta ninguna presentación de Power Point ni laptop. Como ya se mencionó, el tiempo para presentarse será de 40 segundos, por lo que se recomienda haber preparado y ensayado su presentación verbal para que abarque esos segundos. Los puntos que recomendamos tocar en su presentación se encuentran más adelante.

A pesar de que se piense lo contrario, este tiempo es suficiente para poder presentarse y captar la atención del resto de los participantes, pudiendo conocer en poco tiempo a cada uno los asistentes y empresas asistentes. Este tiempo es respaldado por manuales de actividades networking.

Puntos a seguir

1. **El registro comenzará 9:00 h y seguirá hasta las 9:30.** Es de vital importancia su puntualidad para generar su registro.
2. Al momento de ingresar, favor de buscar su asiento correspondiente. Todos los asistentes cuentan con un lugar específico, favor de buscar su nombre en él. **Queda totalmente prohibido el cambio de lugar, ya que hay un orden establecido para que su logo de empresa coincida con su presentación.**
3. Las mesas tendrán forma de herradura, tal y como lo muestra la siguiente imagen:



4. El evento dará inicio en punto de las 9:50 h, **sin excepciones**.
5. El representante de la empresa se presentará verbalmente en un máximo 40 segundos. Nosotros aconsejamos tocar los siguientes puntos:
 - Nombre y posición en la empresa.
 - Nombre de la empresa.
 - De dónde es su empresa.
 - Qué productos o servicios ofrece la empresa y a quién están dirigidos.
6. Se contará con cronómetro indicando el tiempo restante para hablar y un timbre sonará al momento en que sus 40 segundos acaben y el micrófono se apagará, indicando el turno de siguiente participante. A la par de cada presentación verbal, el logo de la empresa del representante será proyectado en pantalla.

Nota: Los tiempos estarán estrictamente medidos, por lo que pedimos de tu cooperación. No habrá excepciones.

Recomendaciones

1. La metodología volverá a ser mencionada ese mismo día en la actividad.
2. Sé puntual, ya que una vez iniciado el evento, tu turno no podrá ser repuesto bajo ninguna circunstancia.
3. Presentación verbal directa y concreta. Practicar su presentación verbal con antelación será clave para poder abarcar el tiempo estipulado. Te recomendamos aprovechar hasta el último segundo de los 40 segundos, que cada segundo es vital para darte a conocer.
4. Pluma y libreta con qué anotar. Conocemos los avances tecnológicos, pero la pluma es esencial, ya que la necesitarán para hacer anotaciones en la hoja impresa que les brindaremos y que te ayudará a ubicar tus prospectos y tomar notas.
5. 6.- Como se mencionó anteriormente, NO es necesaria ninguna laptop ni presentación en Power Point u otras herramientas. Queda prohibido el uso de cualquier otro material al mencionado en el punto anterior en esta actividad.

B2B (cara a cara)

Este match cara a cara se efectuará el día jueves 26 de Octubre. Tendrás oportunidad de conocer a las empresas asistentes del día anterior al strategic networking mucho más a fondo y ellas te conocerán a ti, además de que tendremos el privilegio de contar con las empresas mineras y empresas internacionales que ya tuvieron oportunidad de conocerte en la actividad de Strategic Networking un día antes.

Puntos a seguir

1. El registro al B2B comenzará a las 9:00. y la **actividad comenzará 9:30**, sin excepciones.
2. El objetivo de esta actividad es tener interacción con cada uno o la mayoría de las empresas asistentes en un tiempo límite establecido, para concretar posteriormente una cita o encuentro de negocios.
3. El tiempo límite entre cada interacción B2B, al igual que el resto de las indicaciones a seguir, se mencionarán ese mismo día de la actividad.

Nota: Los tiempos serán un poco más holgados que en el Strategic Networking, pero también estarán estrictamente medidos, por lo que pedimos de tu cooperación. No habrá excepciones.

Recomendaciones

1. Sigue en todo momento las indicaciones del staff de la Mesa de Negocios.
2. Respeta el límite de tiempo que se tiene para que interactúes con el otro participante.
3. Lleva contigo toda la información necesaria para intercambiar o mostrar, tal como tarjetas de presentación suficientes, folletos con tus productos o producto estrella, ipad con videos o información, etc. No recomendamos laptop por comodidad y el tipo de actividad.
4. Recomendamos, ahora sí, tomar ventaja de los avances tecnológicos. Un ejemplo de ello es el código QR que lleve a tu página web o videos de la empresa, el cual puedes colocar a tus folletos e indicar al otro participante que lo escaneé en caso que requiera conocer más información o que guarde tu información en sus contactos en el celular.

5. A pesar de que se pueden concretar negocios en este poco tiempo, el objetivo de esta actividad es que tú y el resto de las empresas participantes se den a conocer más a fondo y se genere el interés de negocio. En caso de tener interés mutuo, les recomendamos acordar una cita posterior a la actividad antes de que acabe el tiempo de presentación y así, concretar grandes negocios sin tener la presión de un tiempo límite. Un ejemplo es citarse ese mismo día en su propio stand, un café o hasta en un restaurante. Recuerda que la Mesa de Negocios generará el acercamiento pero dependerá de ti concretar esos grandes negocios.
6. Está prohibida la entrega de folletos o promocionales en pasillos y sólo se podrá intercambiarlos dentro de los salones durante la actividad.

La coordinación de las actividades y la participación de todas y cada una de las empresas asistentes lleva consigo un gran esfuerzo de todo el equipo de la Mesa de Negocios. Es por ello que estamos muy seguros que tendrán el mayor de los éxitos y se generarán y concretarán importantes negocios, contactos y redes de networking.

¡Les deseo el mayor de los éxitos en este magno encuentro de negocios y nos vemos pronto en la XXXV Convención Internacional de Minería!

Atentamente

Ing. Ángel D. Galindo Vilchis
Coordinador Mesa de Negocios