

¿En qué consiste un evento de Partnering?

Esta página explica los objetivos y el desarrollo de un evento de partnering durante un encuentro empresarial.

El término "Partnering" se refiere a la organización de reuniones personalizadas "one-to-one" entre dos empresas/instituciones para explorar oportunidades mutuas de colaboración. Las reuniones se desarrollan en un lugar pre-establecido en la agenda, por lo general en un espacio reservado para estos encuentros. En el evento de Partnering de BIOSPAIN se utilizará la herramienta online de mayor prestigio y efectividad a nivel internacional, partneringOne de EBD Group, a través de la cual usted tendrá acceso a una gran variedad de potenciales colaboradores: clientes, proveedores, agencias gubernamentales, organizaciones académicas, inversores y un largo etcétera. Es común utilizar el partnering para realizar nuevos contactos o retomar/potenciar contactos ya establecidos en el pasado.

El partnering es un proceso que comienza generalmente con dos meses de antelación, aunque nuevas empresas se pueden inscribir en cualquier momento. Después de inscribirse, el primer paso consiste en introducir el perfil de su empresa en la herramienta de partnering. Dicha herramienta online le permite introducir tanta información como usted desee sobre sus productos, tecnología, proyectos de investigación, objetivos y oportunidades de licenciamiento.

Los perfiles son la base de la segunda fase del partnering, donde las empresas/instituciones inscritas identifican potenciales candidatos de colaboración. A través del motor de búsqueda de EBD Group, los distintos perfiles pueden ser identificados utilizando palabras clave, nombre de la empresa o delegado, oportunidades de licenciamiento, etc. Estas búsquedas se pueden salvar para volver posteriormente a estos resultados y facilitar el proceso de búsqueda.

Una vez identificados los posibles colaboradores, la tercera fase de un partnering efectivo consiste en solicitar una reunión. Esto se puede hacer a través del listado de participantes o directamente sobre los resultados de su búsqueda. Así como usted puede solicitar reuniones, usted puede recibir igualmente peticiones para asistir a una reunión. Llegados a este punto, es muy importante consultar de forma periódica la bandeja de entrada de su Centro de Mensajes y aceptar o declinar las distintas peticiones que usted reciba. Aceptar una reunión se hace fácilmente, haciendo click en el botón verde con el mensaje "Accept" que aparece en el mensaje. Usted puede decidir con qué representante de la empresa quiere entrevistarse.

Lo único que le quedaría pendiente por realizar es manifestar su disponibilidad en su agenda. Usted puede marcar como "no disponible" los intervalos de tiempo que usted considere oportunos y como "disponible" aquellas franjas horarias que usted quiera dedicar por completo a la actividad de partnering. El software hace el resto, programa su agenda teniendo en cuenta las solicitudes enviadas y aceptadas, su disponibilidad horaria y reprograma dichas reuniones si usted modifica su disponibilidad. Para evitar posibles errores, el personal de EBD Group estará presente para ayudarle en todo lo que necesite y asegurar que su participación en el partnering sea lo más efectiva posible.

El tiempo dedicado a preparar todo este proceso es directamente proporcional a la calidad de los contactos y al resultado final de su participación en el evento de partnering. De esta forma, los 25 minutos invertidos en cada entrevista serán mucho más efectivos. Es recomendable que la presentación de su empresa o producto no sobrepase los 10 minutos de duración, para poder dejar tiempo a posibles dudas o consultas.

Por último, no se olvide de traer con usted un gran número de tarjetas de visita y de hacer un seguimiento de cada contacto realizado una vez finalizado el partnering.