



Willkommen zur aktuellen Ausgabe unseres Newsletters.

In der aktuellen Ausgabe unseres Newsletters vom 23. Dezember 2007 lesen Sie folgende Themen:

1. [Frohe Weihnachten](#)
2. [Teilnehmer im Profil](#)
3. [Networking-Tipps](#)
4. [ANZEIGE: Postbank Giro plus](#)
5. [Erste Termine 2008](#)

Frohe Weihnachten

Wir wünschen all unseren Teilnehmern eine frohe Weihnachtszeit und einen guten Rutsch ins neue Jahr

Wieder ist ein Jahr der Kontakte zu ende gegangen.

Auch in diesem Jahr konnten wir auf zahlreichen Veranstaltungen neue Kontakte schaffen. Es sind 5 Standorte dazu gekommen und wir planen auch im neuen Jahr wieder neue Städte um Ihnen weitere Möglichkeiten der Kontaktaufnahme zu geben.

Jetzt geht das Visitenkartenparty.biz Team in den Weihnachtsurlaub und ist für Sie wieder ab dem 2.1.2008 da.

Wir wünschen Ihnen alles gute und freuen uns auf Ihren Besuch im Jahr 2008

Text · Texter · TxT-Help

Teilnehmer im Profil

An dieser Stelle möchten wir Ihnen einige Firmen im Profil vorstellen. Ähnlich wie auf den Profilen der Visitenkartenparty.biz geht es auch hier darum, die Essenz eines Unternehmens möglichst kurz und prägnant darzustellen.



easyV - professioneller Internetauftritt ab 12 ? im Jahr

Holen Sie sich mit easyV Ihren professionellen Geschäftsauftritt im Internet für 12 ? im Jahr!

Professionalität beginnt bereits mit einer seriösen eMail-Adresse - mit easyV erhalten Sie Ihre eigene Domain: eine Online-Visitenkarte mit dazugehöriger eMail-Adresse ist ebenfalls inklusive.

Einfache Bestellung, sofortiger Zugriff: Bei Bezahlung per Lastschrift oder Paypal können Sie sofort Ihre Einstellungen vornehmen.

Das Design: Wählen Sie aus unseren Vorlagen das Passende aus und ab sofort sind Sie professionell im Internet vertreten.

Weiter Informationen finden Sie hier:
<http://www.easyv.de>

ANZEIGE:



PC-Kaufmann Ambition 2008 jetzt 14 Tage kostenlos testen!

Sparen Sie über 50 % und sichern Sie sich das bedienungsfreundliche Software-Paket inklusive 1 Jahr Premium Service und Update auf die Version 2009 gratis. PC-Kaufmann Ambition 2008 erledigt ihre Auftragsbearbeitung, Buchhaltung und Warenwirtschaft mit Leichtigkeit, auch ohne besondere betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse. Sie müssen uns nicht glauben! Sie können unsere Software auch einfach kostenlos testen. Testen Sie uns 14 Tage kostenlos und sehen Sie selbst!

JETZT TESTEN !

Networking-Tipps

**Auch in der heutigen Ausgabe finden Sie wieder ein paar Tipps zum guten Networking:
HEUTE: Umgang mit Kontakten**

Liebe Leser des Visitenkartenparty.biz-Newsletters,

seit bereits fünf Jahren veranstalte ich die Visitenkartenparty.biz und konnte in dieser Zeit viel Erfahrung im Bereich Networking sammeln. Deshalb freue ich mich nun besonders, Ihnen einiges aus diesem Erfahrungsschatz weitergeben zu können. Pflegen Sie Ihre Kontakten



Beginnen Sie noch heute damit, Ihre Kontakte zu dokumentieren. Je früher Sie damit anfangen desto besser. Sie können das ganz einfach in einer Datenbank oder Excel Tabelle tun. Dabei sollten Sie Folgendes beachten:

? Tragen Sie sovielen Kontaktdaten einer Person wie möglich in Ihre Liste ein. Legen Sie zum Beispiel eine Spalte für Interessen an. Tragen Sie dort ein, was Sie aus den Gesprächen mit den jeweiligen Personen noch im Gedächtnis haben: Hobbies, Kinder, Lieblingsreiseziele, bevorzugter Wein etc.
? Reservieren Sie eine weitere Spalte für den Punkt "gemeinsame Kontakte". Tragen Sie dort ein, wen Sie

und die Person gemeinsam kennen und über wen Sie diesen Kontakt kennen gelernt haben.
? Machen Sie sich Notizen über Ihre bisherige Beziehung zu dieser Person. Wo haben Sie sich schon überall getroffen? Haben Sie schon Vorträge von ihr gehört oder Artikel über sie gelesen? Auf welchen Veranstaltungen haben Sie sie getroffen? Über welche Themen haben Sie sich unterhalten? An welchen Themen ist die Person am meisten interessiert? Nach jedem weiteren Kontakt mit dieser Person tragen Sie neue Details ein.

Bewerten Sie Ihre Kontakte

Beziehungen haben eine unterschiedliche Qualität. Nicht jeder Kontakt, die Sie in Ihrer Datenbank haben, ist gleich intensiv. Deshalb ist es sinnvoll, Ihre Kontakte zu bewerten und in Kategorien einzuteilen. Eine bewährte Einteilung ist die Sortierung Ihrer Kontakte in die Kategorien A, B, C und D:

? A: Personen mit denen Sie oft zu tun haben und die Sie ohne zu zögern weiterempfehlen würden. Mit diesen Kontakten haben Sie sowieso schon ständig zu tun, so dass Sie sie auch nicht unbedingt auf Ihre Erinnerungsliste setzen müssen.

? B: Personen die sie zwar kennen, denen sie vermutlich jedoch bei bestimmten Themen nicht sofort einfallen würden. Diese Menschen sollten Sie in regelmäßigen Abständen wieder kontaktieren und sich so in Erinnerung rufen.

? C: Personen die Sie nur kennen, aber nicht genau wissen was Sie tun. Statt diese Personen per Mail oder Anruf zu kontaktieren, sollten Sie eher versuchen, auf Veranstaltungen wieder mit Ihnen in Kontakt zu kommen.

? D: Personen mit denen Sie schlechte Erfahrungen gemacht haben und die sich nicht unbedingt wieder kontaktieren möchten.

Bringen Sie Ihre Kontakte zusammen

Die bisherigen Punkte waren das Pflichtprogramm. Der letzte Aspekt ist die Kür. Statt alle Kontakte isoliert voneinander aufzubauen und zu pflegen, versuchen Sie, Ihre Kontakte untereinander zusammenzubringen. So wird sich Ihr Netzwerk schneller entwickeln, und Sie selbst bleiben allen in guter Erinnerung, da Sie sie zusammen gebracht haben. Am einfachsten ist es, wenn Sie selbst Veranstaltungen anbieten oder zu einem Abendessen mehrere Personen aus Ihrem Netzwerk einladen. Wählen Sie dafür einen Ort aus, wo sich alle ungestört in lockerer Atmosphäre miteinander unterhalten können. Wenn Sie selbst eine große Wohnung haben und kochen können - umso besser...

ANZEIGE: Postbank Giro plus

Postbank Giro plus

Inkl. Tagesgeldkonto mit riesigen 4,5% p.a. Zinsen*! Mit dem Postbank Giro plus und dem Tagesgeldkonto bietet Ihnen die Postbank ein starkes Doppel. Nutzen Sie volle Leistungen bei Null Kosten und sichern Sie sich die VISA Card ein Jahr kostenlos. Jetzt informieren und riesige 4,5% p.a. Zinsen* sichern!



Erste Termine 2008

Hier bereits die ersten zwei Termine für 2008 ab Januar präsentieren wir Ihnen dann weitere.

24.01.2008 Düsseldorf , 19:00 Intercity Hotel Düsseldorf
<http://www.visitenkartenparty.biz/duesseldorf/htm/termin.php>

16.06.2008 , 19:00 IHK Offenbach
<http://www.visitenkartenparty.biz/offenbach/htm/termin.php>



Dieser Newsletter wurde an ute.podann@formgruppe.de gesendet. Dieser Newsletter wird Ihnen ausschließlich mit Ihrem Einverständnis zugesandt. Wollen Sie diesen Newsletter in Zukunft nicht mehr erhalten, klicken Sie bitte [hier](#).



© 2007 Visitenkartenparty.biz