



Willkommen zur aktuellen Ausgabe unseres Newsletters.

In der aktuellen Ausgabe unseres Newsletters vom 29. Januar 2008 lesen Sie folgende Themen:

1. Sonderausgabe
2. Mit strategischem Networking zum Business-Erfolg
3. Nächsten Termine 2008

Sonderausgabe

Nach den letzten Newslettern haben uns viele nach den Networkingtipps gefragt. Daher haben wir uns entschlossen....

einen Sondernewsletter zu machen, in dem der vollständige Artikel veröffentlichten.

Wir freuen uns dass uns der Autor Arndt Aschenbeck (www.lebenszahlen.de) den Artikel zur Verfügung gestellt hat.

Wir wünschen viel Erfolg beim Networking

Text · Texter · TxT-Help

Mit strategischem Networking zum Business-Erfolg

Was hierzulande noch vor wenigen Jahren argwöhnisch als "Vitamin B" oder "alte Seilschaften" beäugt wurde, hat heute eine neue Qualität bekommen und ist beinahe schon eine Selbstverständlichkeit: Ohne Networking geht (fast) gar nichts mehr. Aber das Knüpfen und Pflegen seiner Kontakte ist nicht immer so einfach, wie man es sich vorstellt - und es ist mit viel Arbeit verbunden. Die Gründerin der Visitenkarten.biz und Profi-Netwerkerin Yvonne Laage gibt Tipps für effektives Netzwerken.

"Kontakte schaden nur dem der keine hat." Die Wahrheit dieses geflügelten Wortes wird im heutigen Geschäftsleben niemand mehr ernsthaft in Frage stellen. Den richtigen Kontakten und Beziehungen kommt gerade in Informationsgesellschaften eine immer höhere Bedeutung zu. Dabei geht es keinesfalls nur um das wahllose Sammeln von Kontakten. Die wirklich erfolgreichen Netwerker sind nicht nur kontaktfreudig, sondern pflegen ihre beruflichen wie privaten Beziehungen systematisch.

Yvonne Laage, Gründerin der Visitenkartenparty.biz, hat den Networkingmarkt in den vergangenen Jahren intensiv beobachtet. Als "Nebenprodukt" Ihrer Visitenkartenparties, die seit 2002 regelmäßig in 23 Städten im gesamten Bundesgebiet stattfinden, hat sie vielen Menschen beim Kontakteknüpfen über die Schulter geschaut und dabei viel über Networking gelernt. Unter den inzwischen über 11.000 Besuchern waren ganz unterschiedliche Typen, erzählt die Staderin: "Es gibt den Schüchternen, den Verkäufer, den 'ich lass es mal auf mich zukommen-Typ und schließlich den Anfänger, der oftmals noch mit einer selbst gedruckten Visitenkarte kommt." Alle Typen haben nach der Beobachtung von Laage jedoch eines gemeinsam: "Sie haben erkannt, dass Networking zum Geschäft gehört wie das Schalten von Anzeigen oder das Versenden von Mailings.

Denn ein gut geplantes und gut organisiertes Networking ist sehr effizient und hält Jahre vor, nicht wie ein Anzeige oder ein Brief, der schon mal leicht im Papierkorb landet."

Ein aktives Networking bietet gerade für kleine Unternehmen oder Freiberufler noch einen weiteren großen Vorteil, wie Laage erkannt hat: "Die meisten guten Business-Ideen, die mir in den vergangenen Jahren begegnet sind, sind nicht am Schreibtisch entstanden, sondern im direkten Austausch mit Experten aus anderen Branchen - also durch Aufeinanderzugehen und aktives Networking."

Wer allerdings glaubt, dass ein guter Networker jemand ist, der jeden Monat unzählige Veranstaltungen besucht und Visitenkarten sammelt, ist auf dem Holzweg. Ebenso wenig ist es damit getan, seine Kontaktliste auf den diversen Online-Networking-Plattformen wahllos zu vergrößern.

Wie alle Business-Aktivitäten verlangt auch das Networking eine strukturierte und strategische Vorgehensweise - inklusive einem großen Maß an Disziplin und Beständigkeit.

Hier einige Tipps:

ANZEIGE:



Verschenken Sie keinen Cent mehr bei Ihren Interneteinkäufen!

Mit der neuen gebührenfreien Online-Community yingiz können Sie bei jedem Einkauf zusätzlich Geld sparen! Bei derzeit über 1.000 Online-Partnern erhalten Sie mit Ihrer yingiz-Identifikation bis zu 60% vom Netto-preis oder bis zu 300 % Provision bar zurück.

Und das alles ganz bequem: registrieren Sie sich nur mit Ihrer E-Mail-Adresse bei yingiz.com und laden Sie sich die yingBar in Ihren Browser, die Ihnen immer anzeigt, wann Sie sich bei einem Partner befinden und wie viel Provision Sie bei einem Einkauf erwirtschaften können. Sie müssen also gar nichts an Ihren Einkaufsgewohnheiten im Internet ändern. Außer, dass Sie dabei jetzt noch mehr Geld sparen können!

[Ying them!](#)

Definieren Sie Ihre Zielgruppe und Ihr Zeitbudget:

Bevor Sie mit dem strategischen Networking beginnen, sollten Sie sich folgende Fragen stellen:

? Wer ist Ihre Zielgruppe?

? Wie kann Ihnen Networking helfen, Ihre Zielgruppe noch besser zu erreichen?

? Was können Sie an Zeit aufwenden, um erfolgreiches Networking zu betreiben?

Setzen Sie sich Ziele

Nachdem Sie diese grundlegenden Fragen geklärt haben, sollten Sie sich konkrete Ziele setzen:

? Was genau wollen Sie mit Ihrem Networking erreichen?

? Geht es Ihnen nur darum, einen wirksamen Hebel für Ihre Kundenakquise zu haben?

? Möchten Sie Ihr Netzwerk auch nutzen, um bei konkreten Problemen und schwierigen Fragen nach Hilfe und Support fragen zu können?

? Wollen Sie über Ihr Netzwerk Empfehlungen für Ihr Business generieren?

Nehmen Sie sich Zeit

Kontrollieren Sie diese Ziele in regelmäßigen Abständen. Machen Sie sich dazu eine Notiz in Ihrem Terminkalender und reservieren Sie sich eine feste Zeit am Tag oder in der Woche, in der Sie sich nur um die Pflege und Strukturierung Ihres Netzwerkes kümmern. Am besten ist es, wenn Sie sich täglich eine halbe Stunde mit Networking beschäftigen. Das wird mit der Zeit zu einem Ritual, das Ihnen hilft, feste Networking-Gewohnheiten zu etablieren.

Dokumentieren Sie Ihr Networking

Viele unterschätzen den Bereich "Geben" beim Networking. Zwar findet man unter Profi-Networkern immer den Ausspruch "Networking ist zuerst geben und erst dann nehmen". Das stimmt sicherlich. Wenn Sie jedoch schon geben, dann bitte auch mit etwas Erfolgs-Kontrolle. Notieren Sie sich zum Beispiel, wenn Sie eine Empfehlung an jemanden aussprechen.

Haken Sie nach einiger Zeit noch einmal nach, was aus dieser Empfehlung geworden ist.

Haben Sie eine Rückmeldung von der Personen erhalten?

Wie war diese Rückmeldung?

War Ihre Empfehlung hilfreich?

Nur so können Sie auch sicherstellen, dass Sie diese Person in Zukunft auch wieder empfehlen wollen. Und natürlich ganz wichtig: Sie bekommen einen neuen Kunden aufgrund einer Empfehlung? Dann sollten Sie sich für diese Empfehlung bedanken. Versenden Sie dafür kleine Geschenke wie Wein oder Blumen.

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.

Legen Sie ein Budget fest

Networking verursacht Kosten, die sich schnell summieren können. Sie zahlen zum Beispiel für Ihre Mitgliedschaft in Netzwerken, für den Besuch von Veranstaltungen schlägt mit Kosten für den Eintritt und die Getränke zu Buche.

Ebenso wie Sie ein Zeitkontingent freigeschaufelt haben, sollten Sie auch ein finanzielles Budget festlegen.

Kontrollieren Sie regelmäßig (mindestens jährlich), ob die Mitgliedschaften in den einzelnen Netzwerken noch sinnvoll sind, indem Sie im Kopf überschlagen, wie intensiv Sie die Möglichkeiten des Netzwerkes genutzt haben.

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 so viele 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...

Was Sie beim Networking besonders beachten sollten:

? Nehmen Sie Networking ernst. Sehen Sie es nicht nur als Nebenbeschäftigung an, sondern räumen Sie ihm eine höhere Priorität ein. Nur dann werden sich auch Erfolge einstellen.

? Seien Sie zuverlässig. Wenn Sie einem Netzwerkpartner versprechen, dass Sie sich bei jemand anderem melden wollen, dann sollten Sie das auch tun. Ansonsten könnte Ihr Ruf im Netzwerk darunter leiden.

? Seien Sie sich des Unterschiedes zwischen Empfehlen und Vermitteln bewusst. Wenn Sie jemanden empfehlen, dann sollten Sie sicher sein, dass diese Person auch hält, was Sie versprechen. Falls Sie in diesem Punkt nicht sicher sind, weil Sie diesen Menschen vielleicht erst seit kurzem kennen, sollten Sie lediglich den Kontakt herstellen und keine direkte Empfehlung aussprechen. Teilen Sie das Ihrem Gegenüber auch deutlich mit, zum Beispiel indem Sie sagen:

"Ich kann Ihnen da jemanden nennen, habe jedoch selbst noch nicht mit ihm gearbeitet." Oder: "Ich habe schon von einigen Seiten sehr viel Positives über ihn gehört, habe aber selbst noch keinen geschäftlichen Kontakt mit ihm gehabt."

? Haben Sie Spaß am Networking. Egal ob sie Ihr Netzwerk straff organisieren oder eher locker damit umgehen - es sollte Ihnen trotz allem Spaß machen. Denn die Menschen, denen Sie begegnen, spüren ganz deutlich, ob jemand ein aufrichtiges Interesse an Menschen und Freude am Kontakten hat oder Networking auf Krampf betreibt.

Autor des Artikel ist Arndt Aschenbeck, ehemals Mitgründer von Visitenkartenparty.biz, und heute bekannter Numerologe.



Nächsten Termine 2008

Falls Sie jetzt gerne etwas Networking trainieren wollen können wir Ihnen folgende Termine anbieten:



18.02.2008 Frankfurt , 19:00 Regus Center an der Alten Oper
<http://www.visitenkartenparty.biz/frankfurt/htm/termin.php>

NEU
28.02.2008 Oberhausen , 19:00 Weiterbildungsinstitut WbI GmbH
<http://www.visitenkartenparty.biz/oberhausen/htm/termin.php>

16.04.2008 Stade , 19:00 IHK Stade
<http://www.visitenkartenparty.biz/stade/htm/termin.php>

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

