

# Networking

Wie Sie erfolgreich Beziehungen knüpfen und vertiefen

Dieses Seminar richtet sich an alle, die im Business auf ein gutes Netzwerk angewiesen sind. Führungskräfte, Vertriebsmitarbeiter, Gründer, Selbständige.

Sie erhalten viele praktische Hinweise und wertvolle Tools, mit denen Sie ein erfolgreiches Netzwerk aufbauen und erhalten können.

Die Inhalte sind:

## Erfolgreich net(t)-worken

- Individualität vs. Sozialität
- Erfolgswort: Zielgruppenbesitz
- Zauberwort: Authentizität
- Schlüsselwort: Großzügigkeit
- Zukunftsszenario

## Treiber

- Leidenschaft, Begeisterung,
- Freude
- Neugier
- Vertrauen

## Netzwerken in vier Schritten

### 1. Mein Beziehungsnetzwerk

- Meine wichtigsten Partner
- Wer gibt, wer nimmt
- Reflektion/Auswertung

### 3. Beziehungen vernetzen

- Potenziale verbinden
- Interessen bündeln
- Wissen teilen
- Analyse möglicher Netzwerke

## Beziehungen erneuern

(wiederbeleben)

- Gründe
- Ansätze

## Kompetenzfelder

- emotionale Kompetenz
- soziale Kompetenz
- emotionale Kompetenz

## Vorüberlegungen

Wie sind Sie aufgestellt?

- Meine Mission / mein Auftrag
- Die Marke „Ich“
- „Bauen“ kommt vor „nutzen“

### 2. Beziehungen knüpfen

- Wahrnehmung/Beurteilung
- Kommunikationsregeln
- Ins Gespräch kommen
- Gespräche mit Werten füllen
- Gewinnen in jeder Hinsicht

### 4. Beziehungen vertiefen

- Achtung und Wertschätzung
- Bewährung im Alltag
- Großzügigkeit, WIN-WIN
- Erfolgsfaktoren im Beziehungsaufbau

## Exkurs

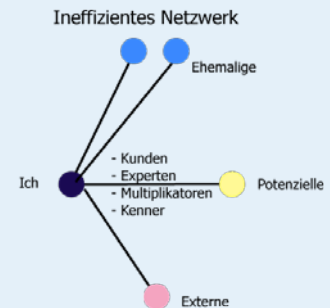
- Virtuelle Welten (Social-Network)
- Plattformen, Medien (Xing, Facebook)

Für weitere Informationen oder ein Angebot, bitten wir Sie uns zu kontaktieren.

SEMINAR



Es ist nicht wichtig, wen Sie kennen.  
Wichtig ist, Menschen zu kennen, die andere kennen.



## Sechs Grade der Trennung

Stanley Milgram hat sich damit beschäftigt, ob wir Menschen uns eher zufällig „über den Weg laufen“ oder ob wir miteinander, wenn auch nicht erkennbar, vernetzt sind.

In seinen Arbeiten fand er heraus, dass jeder Mensch mit einem anderen über maximal sechs Ecken verbunden ist. Er nannte seine Erkenntnis das Konzept der „Sechs Grade der Trennung“.

Ein Beispiel für seine Arbeiten:

Er ließ einen Brief an 160 Leute verschicken, in dem sich der Name und der Wohnort eines Börsenmaklers befand. Jeder, der den Brief erhielt, sollte diesen an jemand weiterschicken, von dem er glaubte, dass er diesem Börsenmakler näher war. Zusätzlich sollte er seinen eigenen Namen in den Brief hinterlassen.

Anhand der angekommenen Briefe fand Milgram heraus, dass diese in der Regel nicht mehr als fünf oder sechs Stationen benötigten.

Gladwell unterteilt die Menschen in:

### • Kenner

Menschen die Botschaften initiieren. Sie sind intelligent und teilen dieses Wissen gern.

### • Vermittler

Sie sind die eigentlichen Multiplikatoren. Sie sind gut vernetzt und agieren als Knotenpunkte.

### • Verkäufer

Sie sind Filter und Verstärker von Informationen. Sind sie überzeugt, so bringen sie die Themen zum Abschluss.

