



CoachingBrief 04/2016



Mit dem Netzwerk zum persönlichen Erfolg

Ob privat oder im Beruf, online oder offline, Netzwerke bereichern unser tägliches Leben und eröffnen neue Wege, die der einzelnen Person sonst oft verwehrt bleiben.

Sei es in der Stammkneipe, in den sozialen Netzwerken oder auf Konferenzen, stets versucht der Mensch neue Kontaktnetzwerke aufzubauen, zu erweitern oder zu pflegen.

Die Bewegung zu einer stärker vernetzten Welt ist kein temporärer Trend, sondern eine Notwendigkeit in unseren schnelllebigen Gesellschaft.

Warum auch Sie das Netzwerken aktiv betreiben sollten und welche Tipps Ihnen dabei helfen können, erfahren Sie in diesem CoachingBrief.

Mit redefreudigen Grüßen,

Ihr

Inhalt

- * **Warum Netzwerken?**
- * **Das eigene Netzwerk aufbauen**
- * **Vom Kontakt zum Geschäftsfreund**
- * **Leserservice**

Netzwerken im Geschäftsleben

Zur Erreichung der gesteckten Ziele des Unternehmens und des Unternehmers ist es unabdingbar, strategisch sinnvolle Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu pflegen. Netzwerken bedeutet das zielgerichtete Aufbauen neuer Kooperationspartner, welche beiderseitig von der Zusammenarbeit profitieren.



Finden Sie in Ihren täglichen Gesprächen Gemeinsamkeiten, schätzen Sie die Meinung und den Input Ihres Gesprächspartners und profitieren Sie im besten Falle gemeinsam davon. Im Geschäftsleben konzentriert man sich nicht primär auf das Knüpfen von privaten Freundschaften, dennoch können auch diese das Netzwerk noch intensiver stärken und erweitern.

Lassen Sie Ihre Freunde einen Teil Ihres Netzwerkes sein!

Warum Netzwerken?

Ihr Netzwerk ermöglicht es Ihnen die innovative Kraft der Kooperation zu nutzen. Angeeignetes Wissen, kann gebündelt an die Partner im Netzwerk weitergeben und geteilt werden. Dies ermöglicht ein schnelleres, zielführenderes Reagieren auf Veränderungen im Markt und hilft Probleme im eigenen Unternehmen frühzeitig zu erkennen. Das Risiko Fehlritte zu begehen, reduziert sich durch das kollektive Wissen und die gemeinsame Erfahrung. Netzwerke helfen dabei Kosten zu reduzieren und neue Sichtweisen oder Blickwinkel zu entdecken.



Geben Sie Aufträge innerhalb des Netzwerkes weiter, fungiert es zudem als Multiplikator für Ihr eigenes Unternehmen. So erweitern Sie Ihr Leistungsangebot gemeinsam mit Ihren Geschäftspartnern und der generierte Umsatz bleibt im Netzwerk.

Ihre Geschäftsfreunde werden sich bei Ihnen revanchieren!

Das eigene Netzwerk aufbauen

Welche Unternehmen möchten Sie zu Ihrem Netzwerk hinzufügen? Welchen Nutzen können Sie aus verschiedenen Kontakten ziehen? Führen Sie ein Hotel, empfiehlt es sich mit Restaurants, Reiseanbietern und dem Tourismuszentrum der Stadt zusammenzuarbeiten. Hiervon können Sie und Ihre Kooperationspartner zu gleichen Teilen profitieren.



Kontakte knüpfen

Möchten Sie neue Kontakte aufbauen oder Bestehende pflegen? Besuchen Sie Messen, Tagungen, Firmenfeiern und spezielle Unternehmerzirkel. Definieren Sie zuvor Ihr persönliches Veranstaltungsziel. Um jede Veranstaltung maximal nutzen zu können, ist es sinnvoll zuvor die eigenen Absichten abzuklären, um entsprechend auf die anderen Teilnehmer zuzugehen.

Recherchieren Sie frühzeitig

Informieren Sie sich über den Inhalt und Aufbau der Netzwerkveranstaltung sowie dessen Redner und Teilnehmer. Finden Sie das für Sie interessante Netzwerk in Ihrer Region. Beschränken Sie sich nicht auf das Eine, sondern werden Sie Teil in bestehenden Netzwerken.

Gibt es Personen, welche Sie gezielt ansprechen möchten, bereiten Sie sich z.B. mit Hilfe des 'Elevator Pitch' vor. Versuchen Sie sich und Ihre Kompetenzen so darzustellen, dass Sie das Interesse des Gegenübers wecken.

Pflegen Sie Ihre Beziehungen

Der erste Eindruck und die ersten Gespräche sind von großer Bedeutung, doch all die Arbeit geht verloren, wenn Sie im Anschluss die neugewonnen Kontakte nicht pflegen und das Event entsprechend nachbereiten. Bedanken Sie sich für geführte Gespräche, übernehmen Sie die neuen Kontakte in Ihr eigenes System und melden Sie sich **bevor** Sie wieder etwas benötigen.



Vom Kontakt zum Geschäftsfreund

Zeigen Sie Wertschätzung

Interessant wird man erst, wenn man interessiert ist. Vermeiden Sie es, das Gespräch kontrollieren zu wollen oder den Fokus auf sich selbst zu richten. Hören Sie stattdessen zu und stellen Sie gezielte Fragen. Unterstreichen Sie Ihr Interesse zudem durch eine offene Körpersprache.

Für weitere Informationen zu diesen Themen empfehle ich Ihnen eine erneute Lektüre des **CoachingBrief 01/2016**.

Glänzen Sie durch Geberqualitäten

Gerade in der frühen Phase des Netzwerken ist es ratsam dem möglichen Kooperationspartner etwas bieten zu können und somit einen Vertrauensvorschuss zu erzeugen. Machen Sie sich in Ruhe Gedanken über entsprechende Möglichkeiten, ohne sich dabei zu sehr ins eigene Fleisch zu schneiden. Machen Sie dabei keinesfalls unrealistische Versprechungen, die Sie später nicht einhalten können! Zudem sollte Ihr Entgegenkommen auch entsprechend erwidert werden.

Nutzen Sie bestehende Kontakte

Können Sie bei einem Anliegen selbst nicht weiterhelfen, empfehlen Sie Unternehmer aus Ihrem Netzwerk weiter. Der neue Geschäftspartner kann dadurch von Ihrem Expertenwissen profitieren, ebenso wie Ihr Netzwerk.

Dabei pflegen, erweitern und stärken Sie die schon bestehenden Beziehungen und punkten beim potenziellen Partner. Ihr Netzwerk wird es Ihnen mit eigenen Kundenempfehlungen danken.

Entdecken Sie den Spaß am Netzwerken

Authentisches Auftreten ist das A und O beim Netzwerken. Zeigen Sie Neugier und Elan in Gesprächen, werden Sie den Erfolg an den positiven Reaktionen Ihres Gegenübers schon nach kurzer Zeit bemerken.

Besonders auf größeren Netzwerkveranstaltungen können die zahlreichen Gespräche aber auch ermüdend sein - in der entspannten Umgebung einer Kaffeepause schöpfen Sie neue Kraft, daher entwickeln sich dort oftmals die interessantesten Begegnungen.

Telefax Antwort senden an: + 49 2236 9214993

Ja, ich wünsche Kontakt zu Artrrium,

- ⇒ Interesse an **Seminaren**
- ⇒ Kontaktieren Sie mich bitte
für eine **Weiterbildungsanalyse**
in meinem Unternehmen
- ⇒ Interesse an **Einzelcoaching** oder
Persönlichkeitsanalysen

Sie erreichen uns auch unter: <http://www.arttrium.de/Kontakt/>

sowie per E-Mail: info@arttrium.de



Absender

Name, Vorname: _____

Firma: _____

Straße/Nr.: _____

PLZ Ort: _____

Mail: _____

Telefon: _____

Tun Sie einem Freund oder Bekannten etwas Gutes!

Tragen Sie hier Namen : _____

und E-Mail-Adresse ein: _____

Dann sende ich Ihr/Ihm diese Ausgabe meines CoachingBriefes mit einem persönlichen und freundlichen Gruß von Ihnen zu.