

F.A.Z.-INSTITUT

SEMINARE

**Herzlich Willkommen zum Workshop
Business Networking**

Karin H. Schleines

Ignition 2011 ♦ Mainz



Der „Rote Faden“

1. Was ist Networking?
2. Grundlagen
3. Kleine – Welt – Phänomen
4. Kontaktquellen
5. Networking – Pyramide
6. Mind Map - für Ihre Networkingstrategie
7. Kontakte verwalten – priorisieren
8. Wenn Kontakte Beziehungen werden sollen
9. Gut vorbereitet auf die Messe
10. Das „richtige Netzwerk“ finden
11. Social Media – mit „Stil“ durchs Netz

1 Was ist Networking eigentlich? Was ist es nicht?

Verkaufen?

Visitenkarten sammeln?

Arbeit, die keiner einem abnehmen kann?

Aktivität, die sehr viel persönliches Engagement erfordert?

1. Was Networking ist...

Geben und Nehmen

Arbeit

Win-Win-Situationen

Das Ziel

Zusammenbringen von Menschen, um geschäftliche Beziehungen aufzubauen und -eventuell damit einhergehend - geschäftliche Ansätze herauszufinden

Ihr Bonus:

Kooperation, Austausch untereinander, gegenseitige Hilfe

1. Networking und Nutzen

- Lernen und sich weiterentwickeln
- Neue Impulse geben und erhalten
- Marktanteile gewinnen
- Optimierung des Customer Relationship Managements
- Austausch untereinander
-

2. Networking Grundlagen / „Networking – Skills“

- Ich will
- Ich kann
- Ich brauche
- Netzwerken - positiv
- Interesse an anderen
- Kommunikation, z. B. Small Talk

2. „Leichte Konversation“

Small-Talk ist mehr als nur „Geplänkel“

Kann den Weg ebnen für einen interessanten Austausch,
z. B. hier auf der Ignition und gibt den Rahmen für ein sich
anschließendes Fachgespräch.

2. Beginnen Sie doch mit dem „Elevator Pitch“

- Kurze Selbstvorstellung
Ihr Name,
Ihre Firma,
Ihre Position und
warum Sie hier sind oder eine kurze Vorstellung Ihrer Produkte,
Ihrer Dienstleistung
- Dauer des „Elevator Pitches“: etwa die Zeitspanne einer Fahrt mit dem Aufzug

Lassen Sie es uns versuchen...

Bitte stellen Sie sich Ihrem Nachbarn oder Ihrer Nachbarin vor!

3. Das Kleine – Welt Phänomen

Stanley Milgram 1967 University of Harvard

These, dass wir alle über eine kurze Beziehungskette (6-7 Personen) verbunden sind.

Oft treffen wir jemanden und finden heraus, dass wir beispielsweise denselben Geschäftspartner oder Bekannten haben. Insbesondere ist dies auf „Online-Plattformen“ ersichtlich.

Daher ist es beachtenswert, dass Ihr Kontakt Ihnen eine Tür zu jemanden öffnen kann.

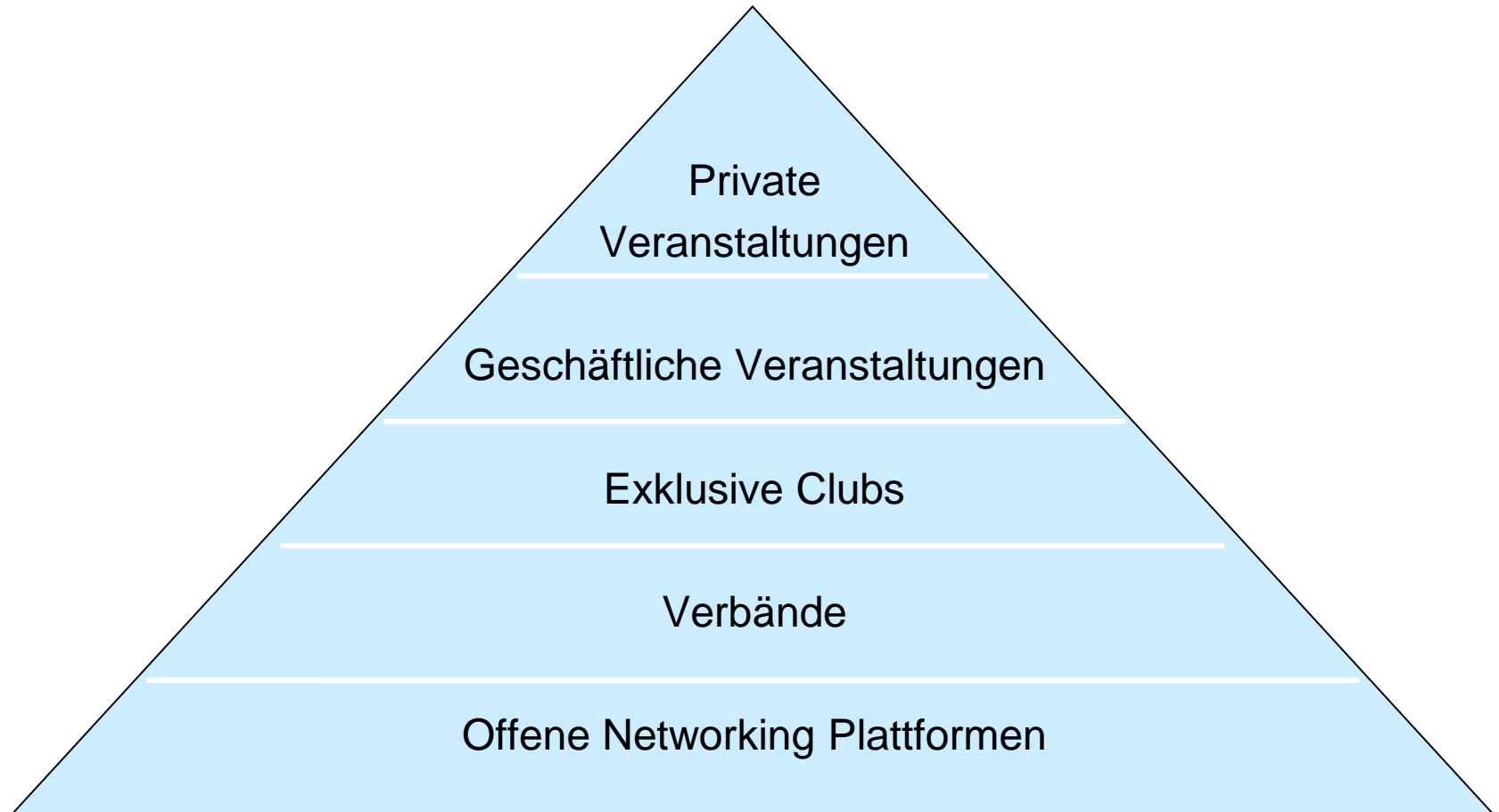
4. Kontaktquellen

- Events
- Geschäftsessen
- Messen, z. B. die Ignition
- Freunde, Familie, Bekannte
- Alumni Organisationen
- Online Plattformen
-

4. Empfehlungen geben – jemandem etwas Gutes tun

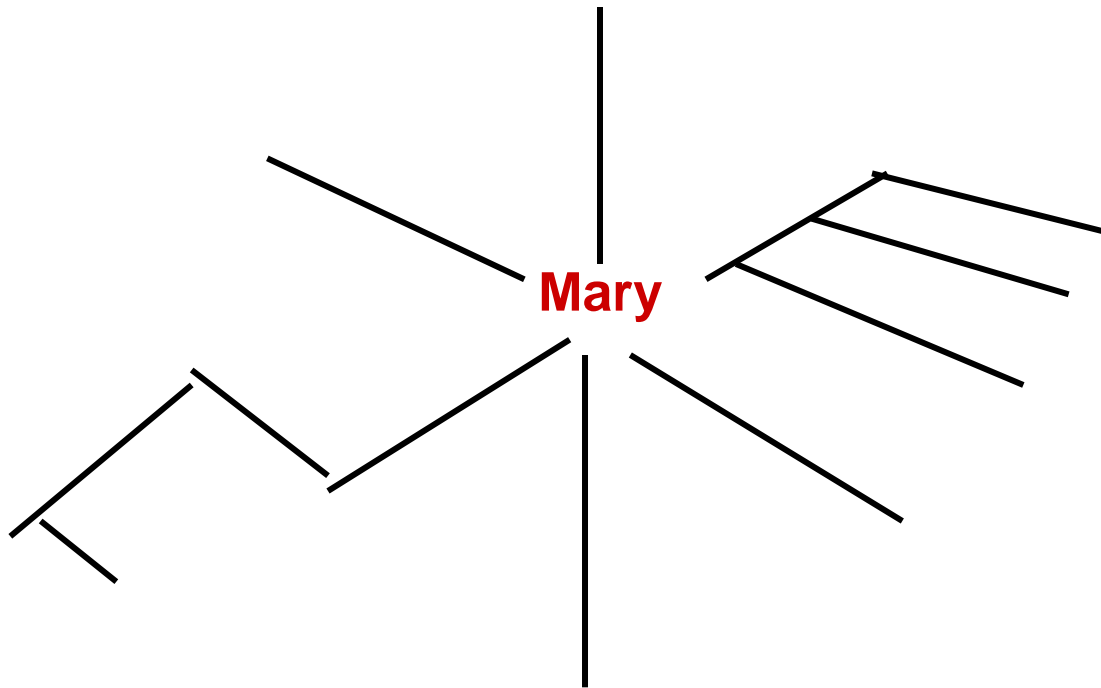
Geben Sie doch einmal eine Empfehlung ab, z. B. Restaurant, das Ihnen gefällt, andere Dienstleister,

5. Networking - Pyramide



6. Basis für die eigene Netzwerkstrategie

Mind-Map



7. Tipps für Ihr Kontaktmanagement

- Kalender
- Kontaktmanagement-Programme

Kontaktpriorisierung

Ausschlaggebend ist die Zeit, die Sie für bestimmte Kontaktgruppen aufwenden, z. B.:

- A** Für Sie sehr wichtige Personen, z. B. wichtige Multiplikatoren, umsatzstärkste Kunden
- B** Kunden, Personen, zu denen Sie zweimal im Jahr Kontakt halten
- C** Kontakte, bei denen man noch nicht weiß, wie sich die Beziehung entwickelt, ob z. B. zu einer Kooperation kommt

8. Wenn Kontakte - „Beziehungen“ werden sollen

- Einladungen regelmäßig zu Firmenevents verschicken
- Regelmäßige Newsletter
- Grüße zu Geburtstag, Weihnachten, Neujahr oder anderen Gelegenheiten (Sommer specials...)
- Gemeinsames Essengehen, z.B. mit Kollegen einer anderen Abteilung, mit Kunden, Geschäftspartnern
- Online-Netzwerkplattformen
- Geschäftliche Netzwerktreffen – „face to face“
-

9. Gut vorbereitet zur Messe, Kongress....

- Agenda, Zeitplan – sechs bis vier Wochen vor der Veranstaltung
- Auch Treffen am Stand vereinbaren
- Business – Matching – Tools nutzen,
die viele Messeorganisatoren online - bereitstellen

10. Das „richtige“ Netzwerk finden – **generell** und auf Geschäftsreisen

- Welche Ziele verfolgen Sie?
- Welche Leute wollen Sie treffen?
- Gibt es Regeln?
- Wie sehen die Geschäftsbedingungen aus?
- Wie viel Zeit haben Sie für das Engagement im Netzwerk übrig?
- Wie hoch sind die Kosten?
- Wie weit müssen Sie fahren, um auf eine Veranstaltung zu gelangen?
- Auch „Nein“ sagen gehört dazu

10. Das „richtige“ Netzwerk finden – generell und auf **Geschäftsreisen**

- z. B. den Concierge im Hotel fragen, ob es unweit entsprechende Veranstaltungen gibt, die auch für Gäste offen sind.
- Informationen zu „Business Lunches“, Gruppentreffen – organisiert in vielen Online – Netzwerkgruppen einholen

11. Social Media - Mit „Stil“ ins Internet

- Geschäftsbedingungen lesen
- Gibt es Möglichkeiten, Daten zu schützen, kann der Nutzer diese selbst „steuern“,
d. h. kann er selbst wählen, welche Daten öffentlich gemacht werden können, und welche nicht?
- Auf welche Weise wollen Sie die Plattform nutzen:
Privat oder eher geschäftlich?
- Veröffentlichen Sie nur solche Dinge im Internet,
die Sie auch an eine Litfasssäule schreiben würden!

11. Social Media - Mit „Stil“ ins Internet

- Man muss nicht jede „Kontaktanfrage“ oder „Freundschaftsanfrage“ bestätigen. Falls man jedoch nicht bestätigen möchte, sollte man sich beim Anfragenden melden und ihm z. B. mitteilen, dass man lediglich mit solchen Personen sich vernetzt, die man persönlich kennt.
- Kontakte nicht mit Spieleanfragen „nerven“.
- Versuchen Sie, mit Ihren Netzwerkpartnern einmal in der Woche zu kommunizieren.
- Fürs Geschäft: Nutzen Sie die Netzwerk-Plattform, um über Ihre neueste Veröffentlichung, Ihr nächstes Seminar oder Event zu informieren.

Zusammenfassung

- Networking hat einen positiven Sinn;
- Networking bedeutet Arbeit, die nicht delegiert werden kann;
- Kritisch sein beim Aussuchen einer geeigneten Networking - Plattform;
- Online - Netzwerke können eine Unterstützung für Ihr „eigentliches“ Netzwerken sein. Wichtig sind aber immer auch die persönlichen Gespräche. Beziehungen bauen Sie nur „von Angesicht zu Angesicht“ auf.

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit
und
viel Erfolg beim Networking!**

Ihre Ansprechpartnerinnen am Stand

Nutzen Sie unser Ignition Angebot!

**Vortrag: Netikette, 06.09.11, Wiesbaden, Preis: ~~89,00 €~~
Heute: 59,00 € - Anmeldungen am Stand**



Katrin Schwarz

Bereichsleiterin F.A.Z.-Institut Seminare



Karin H. Schleines

F.A.Z.-Institut Seminare Trainerin