

Netzwerken – Wie Sie im Business mehr erreichen

Welche Netzwerke sind für Sie persönlich hilfreich? Wie bauen Sie Ihr Netzwerk auf und gewinnen die relevanten Kontakte? Wie pflegen Sie die Kontakte und ziehen einen produktiven Nutzen daraus? Aber auch ganz praxisnah: Wie stellen Sie sich wirksam vor und kommen ins Gespräch? Denn erfolgreich Netzwerken heißt, sich bekannt machen, andere Menschen kennenlernen und das eigene Ziel dabei nicht aus den Augen verlieren. In diesem Workshop arbeiten wir gemeinsam an diesen Fragen und entwickeln individuelle Lösungsansätze, wie Sie ein gutes Netzwerk aufbauen, sich strategisch richtig ausrichten und wie Sie dies in der Praxis mit Leichtigkeit umsetzen können.

Inhalte

- Wie kann ich Networking für mich nutzen:
 - Chancen erkennen
 - Anwendungsbereiche erkennen und Zusammenhänge verstehen
- Networking-Strategie - Kontakte aufbauen und pflegen
 - Klare Planung – Ziele setzen
 - Wege zur individuellen Strategie
 - Systematisches Vorgehen: Leads identifizieren, gewinnen und pflegen
 - Über den Umfang der Netzwerke
 - So werden Kontakte zum Beziehungsnetzwerk
- Networking-Technik - vom Small-Talk zum Business-Talk:
 - Techniken wirkungsvoller Kommunikation
 - Themen und Techniken für einen geschickten Einstieg ins Gespräch
 - Die wirksame Vorstellung
 - Validitätsprüfung
 - Themenwechsel und Einwände
 - Gespräche wertschätzend beenden und nachfassen
 - Netzwerk-Etikette
 - Tools und Netzwerke kennen und bewerten

Zielgruppe

Menschen, die Netzwerken als Chance für Beruf und Karriere, Zusammenarbeit im Unternehmen, effizientere Projektarbeit, im Selbstmarketing, im Vertrieb optimieren möchten.

Methoden

Trainerinput, Erfahrungsaustausch, Reflexion, Strategie, Praxisbeispiele der Teilnehmer