Netzwerken ohne Strom

Kunden-beziehungen auf- und ausbauen

AGD

Programm

- Was ist ein Netzwerk und was macht es aus?
- Welchen Sinn machen Netzwerke?
- Welche Netzwerke machen Sinn?
- Wie verhalte ich mich in einem Netzwerk?
- Welche Veranstaltungen gibt es in einem Netzwerk?
- Welche Veranstaltungen kann ich selbst initiieren?
- Welche Literatur hilft mir weiter?

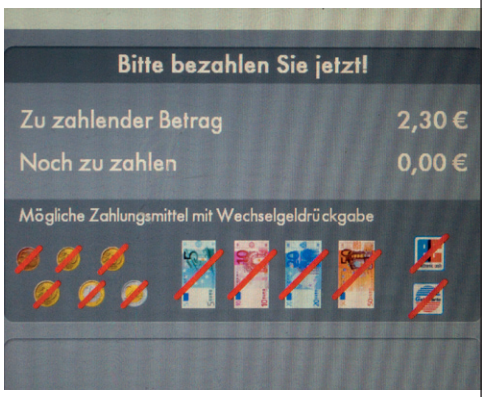
Was ist ein Netzwerk und was macht es aus?

- Wir sind schon in zahlreiche Netzwerke eingebunden
- In Netzwerken wirken Menschen durch Informationen und Aktivitäten
- Strukturelle Merkmale eines Netzwerkes sind seine Größe, Dichte, Homogenität und Harmonie
- Große Netzwerke bestehen aus kleinen Netzwerken
- In Netzwerken ist jeder mit jedem verbunden – mehr oder weniger
- Informationen und Taten haben unterschiedliche Qualitäten

Welchen Sinn machen Netzwerke?

Ich möchte in einem Netzwerk …

- Geschäftspartner finden und sie über mich informieren
- eine zusätzliche Sicherung für schlechte Zeiten
- steuerlich absetzbaren Spaß



Was erwarte ich von einem Netzwerk und was möchte ich dort tun?

- Interessante Menschen kennenlernen
- Bestimmte Personen oder Kreise kennenlernen
- Die Netzwerke der Anderen kennenlernen
- Meine fachliche Entwicklung vorantreiben

Was erwarte ich von einem Netzwerk und was möchte ich dort tun?

- Neue Geschäftsfelder kennenlernen und erschließen
- Einfach etwas Neues entdecken
- Weitere Kunden akquirieren

Welche Netzwerke machen Sinn?

- In welchen Netzwerken bin ich bereits?
- Welche Netzwerke sind für mich interessant, wünschenswert, sinnvoll – und passend?
- Mögliche Ziele sind:
  - Umsatz erhöhen
  - Bekanntheit vergrößern
  - Kooperationen eingehen
  - Interessante Menschen treffen
- Decken sich die Interessen des Netzwerkes mit meinen?

Welche Netzwerke machen Sinn?

- Was kann ich im Netzwerk bieten?
- Welcher Netzwerktyp bin ich?
- Was möchte oder kann ich investieren?
- Überfordern Sie sich nicht

Welche Netzwerke machen Sinn?

- Fachliche Netzwerke
  Kollegen, Fachverbände (auch die von Kunden und Lieferanten), Kollegen, Lieferanten, Kunden, Alumni etc.
- Businessnetzwerke
  Lokale Kaufmannschaften/Unternehmerstammtische, Unternehmervereine, Empfehlungsnetzwerke, Aktionärsversammlungen, Jungmanager- und Frauennetzwerke etc.
- Kammern

Welche Netzwerke machen Sinn?

- Ehrenamtliche Netzwerke
  Parteien, Organisationen, Kirche, Round Tables, Lions Club, Rotarier oder Soroptimisten
- Private Netzwerke
  Nachbarschaftsinitiativen und Straßenfeste, Schule, Hobbys, Sport, Chor, Kunst, Foto, Sprache, Geschichte, Autos, Computer, Toastmasters
- Social-Media-Netzwerke
  Fachforen, Xing, LinkedIn, Facebook, Google+ etc.

Sie sind dran:

Was brauchen Sie aktuell meisten?

Sie sind dran:

Finden Sie zwei Personen, die Ihnen helfen können, das zu bekommen.

Wie verhalte ich mich in einem Netzwerk?

- Nicht anfangen, wenn die Grundhaltung „Was bringt mir das?“ ist
- Am Ganzen mitzuwirken macht Netzwerken sinnvoll und lukrativ
- Sich öffnen
- Kommunikativ sein ist wichtig
- Spaß haben und spannende Leute kennenlernen
- Regelmäßige Teilnahme

Ein paar Gesprächsregeln

- Zuhören ist besser als reden.
- Verstehen ist besser als verstanden zu werden.
- Zeigen Sie echtes Interesse am Gegenüber.
- Fragen Sie. Fragen Sie weiter.
- Ihre Priorität sollte der Erfolg des Anderen sein.
- Ihre Visitenkarte zu übergeben ist besser als nach Kontaktdaten zu fragen.

Wie verhalte ich mich in einem Netzwerk?

- Das Netzwerk gab es bereits vor Ihnen
- Aufgaben übernehmen
- Vorteile für die Mitglieder im Auge behalten
- Großzügig mit Informationen sein

Wie verhalte ich mich in einem Netzwerk?

- Die „richtigen“ Personen treffen
- Zeit und Kontinuität investieren
- Gemeinsames Interessen und der persönliche Austausch darüber sollten im Vordergrund stehen
- Nicht akquirieren
- Vorbereitet sein
- Die „gute Kinderstube“ beachten
- Authentisch sein

Die Elevator-Pitch-Formel

- **Ich ...**
  (unterstütze, berate, manage, produziere, gestalte ...)
- **für ...**
  (Unternehmer, Organisationen, Mitarbeiter ...)
- **sodass sie ...**
  (Ausgaben einparen, schneller produzieren, Geld mit ihrer Website verdienen ...)
- **Würden Sie ...**
  (gerne mehr erfahren, mich unterstützen ...)

Sie sind dran:

Netzwerk-Gespräch: Sprechen Sie mit mindestens 3 Personen für jeweils 2 Minuten.

Das Follow-Up

- Werden Sie innerhalb von 24 Stunden tätig.
- Nehmen Sie Ihr Gegenüber in Ihre Kontaktliste auf.
- Vernetzen Sie sich über relevante Soziale Medien.
- Vereinbaren Sie bei passender Gelegenheit ein persönliches Treffen.

Welche Veranstaltungen gibt es in einem Netzwerk?

- Themenabende, Vorträge und Exkursionen etc.
- Messen, Fachausstellungen, BtoB-Veranstaltungen etc.
- Regelmäßige Mitgliedertreffen und -versammlungen
- Lunchmeetings etc.
- Abendveranstaltungen
- Sonderveranstaltungen

Was muss ich bei Veranstaltungen bedenken?

- Veranstaltungen besuchen die Ihnen liegen
- Den Rahmen beachten
- Wer kommt und wer könnte noch kommen?
- „Unbemerkt“ bestimmte Personen kennenlernen

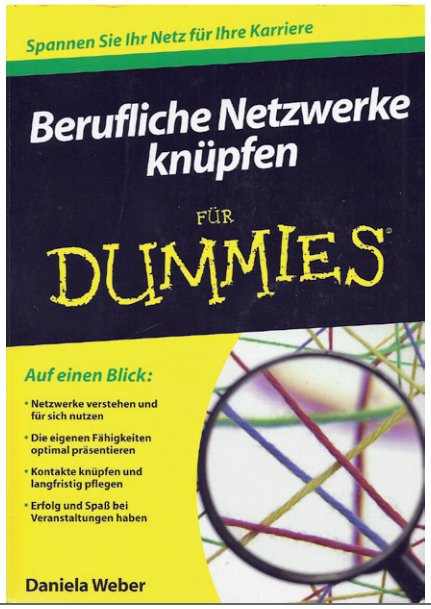
Welche Veranstaltungen kann ich selbst initiieren?

- Regelmäßig persönlichen Kontakt halten
- Interessen mit Gleichgesinnten teilen
- Vorträge, Seminare, Workshops etc.
- Gemeinsame Projekte initiieren
- Beiträge in Fachforen und Social-Media-Gruppen
- Gemeinsam Essen gehen

Welche Veranstaltungen kann ich selbst initiieren?

- Feiertagsgrüße
- Berufliche oder persönliche Anlässe nutzen
- Festlich sein
- „Newsletter“ zu bestimmten Anlässen senden
- Gemeinsame Ausstellungsbesuche etc.

Wer kennt jemanden der ...

- **uns eine Partynacht auf der Theodor-Heuss-Straße spendiert?**
- **Sie persönlich Fritz Kuhn vorstellt?**
- **Sie kostenlos auf die VIP-Tribüne des VfB Stuttgart einlädt?**
- **mit einer Band auf Ihrer Party spielt?**
- **15.000 Euro für einen guten Zweck spendet?**

Welche Literatur hilft mir weiter?