

NETWORK-KARRIERE

Europas größte Wirtschafts-Zeitung für den Direktvertrieb

Die Arbeitswelt muss familienfreundlicher werden

Bundesfamilien-Ministerin Manuela Schwesig im Network-Karriere-Interview



Bülent Emekci:
Emmi-Club startet
jetzt auch in
Frankreich



Ingolf Winter: proWin
investiert 5 Mio.
Euro in ein eigenes
Schulungszentrum



Michael Strachowitz:
Vom Kuschel-
Network zu
Ellbogen-Business



Frank Ricketts:
SiteTalk 4.0 – Social
Media der neuen
Generation



Beat Ambord: ADONIA
Bildungs-Akademie
startet mit sensationel-
lem Ergebnis

Tun Sie sich was Gutes, lesen Sie was Gutes: Die Network-Karriere.



9 Tipps zum Aufbau tragfähiger Business-Kontakte

Netzwerken kann so einfach sein

Der Aufbau und die Pflege von werthaltigen Geschäftskontakten erfordert Zeit und Energie. Deshalb sollten Selbstständige beim Auf- und Ausbau ihres Beziehungsnetzwerks systematisch vorgehen. In der Network-Karriere gibt Barbara Liebermeister einen Einblick, wie ein gutes Netzwerk langfristig aufgebaut werden kann.

Weniger Masse, mehr Klasse! Geschäftliche Beziehungen sind nie zweckfrei. Und ihr Aufbau und ihre Pflege erfordern Zeit. Vernetzen Sie sich deshalb nicht mit Gott und der Welt. Definieren Sie für sich Kriterien, anhand derer Sie entscheiden: Mit diesen Personen oder Organisationen könnte sich ein Beziehungsaufbau lohnen.

Zeit fürs Networking einplanen! Ein gutes Netzwerk müssen Sie sich erarbeiten. Beschließen Sie deshalb zum Beispiel: Künftig investiere ich zehn Prozent meiner Arbeitszeit in den Beziehungsauf-



baue ich die Person an? Und wüber rede ich mit ihr?“ Das fragen sich Menschen oft, die jemanden kontaktieren möchten – zum Beispiel auf einem Kongress. Dabei kann die Kontaktaufnahme ganz einfach sein. Angenommen Ihre Zielperson ist ein Geschäftsführer. Dann schauen Sie vorab doch mal auf die Firmenwebseite? Oder googeln Sie, was im Internet über

essant.“ Zuerst geben, dann nehmen! Wer stets etwas will, aber selten etwas gibt, wirkt schnell unsym-

Anzeige

pathisch. Damit andere Menschen zu Ihnen Vertrauen fassen, müssen Sie zu Vorleistungen bereit sein.

Zum Beispiel, indem Sie im Gespräch Wissen preisgeben. Kontakte systematisch ausbauen! Ein-

mal geknüpfte Kontakte zu pflegen, erfordert Zeit – Zeit, die Ihnen im Arbeitsalltag oft fehlt. Tragen Sie deshalb bei wichtigen Personen zum Beispiel ein Jahr im Voraus alle zwei Monate im Kalender ein: „Müller anrufen“. Sonst wird der lauwarme Kontakt schnell wieder kalt.

Vernetzen Sie Ihre Kontakte! Ein Netz besteht aus vielen kreuz und quer miteinander verwobenen Fäden. Wirken Sie daran mit, Beziehungen zwischen Ihren Netzwerkpartnern zu knüpfen. Misten Sie Ihre Kontakte ab und zu aus! Lassen Sie Business-Kontakte, die Ihnen nichts bringen, einschlafen. Denn auch das Pflegen solcher Kontakte kostet Zeit – Zeit, die Ihnen zum Ausbau anderer wertvoller Beziehungen fehlt.



www.network-karriere.com

und -ausbau. Wer Bekannte nie „einfach mal so“ anruft, besucht oder einlädt, baut zu ihnen auch keine persönliche Beziehung auf. Sich gut vorbereiten! „Wie spre-

Ihre Zielperson steht. Vielleicht schrieb sie einen Fachartikel. Dann könnte ein Gesprächseinstieg sein: „Herr Meyer, vor kurzem las ich einen Artikel von Ihnen zum Thema x. Der hat mich sehr inspiriert, weil ...“. Ein solcher Gesprächseinstieg schmeichelt jedem, und schon ist das Eis gebrochen. Gute Laune ausstrahlen! Fragen Sie sich, bevor Sie jemanden kontaktieren: Bin ich in der richtigen Stimmung dafür? Wenn Sie schlecht drauf sind und eigentlich keine Lust auf Small Talk haben, dann spürt dies Ihr Gegenüber sofort – anhand Ihrer (Körper-)Sprache. Und besonders verräterisch sind Ihre Augen.

Zur Person



Barbara Liebermeister ist Expertin für Business Relationship Management. Sie ist Autorin des im FAZ-Verlag erschienenen Buchs „Effizientes Networking: Wie Sie aus einem Kontakt eine werthaltige Geschäftsbeziehung entwickeln“.

www.barbara-liebermeister.com

Wertschätzend kommunizieren!

Beim Netzwerken geht es nicht darum, kurzfristig einen Deal an Land zu ziehen, sondern tragfähige Beziehungen aufzubauen. Das setzt voraus, dass Sie ein echtes Interesse an der Zielperson haben. Signalisieren Sie ihr: „Ich finde Sie und das, was Sie tun, inter-