

„Netzwerke erfolgreich knüpfen und effektiv nutzen“

Zielsetzung

Der viel zitierte Satz „Beziehungen schaden nur dem, der keine hat“ prägt das heutige Wirtschaftsleben mehr als je zuvor. Der Bedarf an Kooperationspartnern, funktionierenden Kundenbeziehungen und stabilen Beziehungsgeflechten wächst im gleichen Maße wie die Herausforderungen des verschärften Wettbewerbs. Aufsteigen oder dauerhaft erfolgreich sein kann nur, wer über langfristige und stabile Netzwerke verfügt, die im Bedarfsfall helfen, ein Problem zu lösen, eine wichtige Frage zu beantworten oder Verfahren durch aktive Empfehlungen und tatkräftige Mithilfe zu unterstützen. Selbstbewusster und effektiver zu „netzwerken“ bzw. Kontakte zu Kooperationspartnern, Kunden oder Kollegen leichter herzustellen und für die individuellen Ziele zu nutzen ist wichtig für Führungskräfte, Verkäufer und Repräsentanten von Unternehmen. Den Teilnehmern wird Wissen von der ersten Kontaktaufnahme bis hin zur Anlage einer umfangreichen, individuellen Netzwerkdatei vermittelt.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte, Verkaufsaußen- und Innendienst, Gebietsverkaufsleiter, Akquisiteure, Unternehmensgründer, Repräsentanten von Unternehmen, alle, die ihr persönliches Netzwerk erweitern möchten

Methode

Vorträge, Diskussionen, Einzel- und Gruppenarbeiten, praktische Übungen, Statements, Erfahrungsaustausch

Inhalte

1. Networking aktiv betreiben

Wie und wo lernt man die richtigen Leute kennen?

- die Bedeutung bereits bestehender Netzwerke, Clubs und Vereine
- gesellschaftliche und private Ereignisse zum Netzwerken nutzen
- die Möglichkeiten des eigenen Bekanntenkreises erkennen und nutzen

Zielgerichtetes und spontanes Netzwerken

- Kennenlernen und Ansprache einer Wunschperson bzw. einer Personengruppe
- Zufallskontakte: Mehrwerte erkennen, ansprechen und nutzen
- ein eigenes Netzwerk aufbauen, führen und pflegen

„warme“ und „kalte“ Netzwerke

- die richtige Ansprache für Personen aus dem näheren Umfeld (Bekannte, Freunde,...)
- „kalte“ Kontakte aktivieren – geeignete Ansprache von neuen Personenkreisen
- „wenige Personen für die ganze Welt“ – nur wenige Kontakte reichen aus, um fast Alles und Jeden zu erreichen

So bleibt man in Erinnerung

- das Senden der eigenen Botschaft
- auffallen – aber nicht um jeden Preis
- den richtigen „Anker“ werfen

Do's and Dont's in professionellen Netzwerken

- Netzwerke sind nicht uneingeschränkt nutzbar und belastbar
- die Ansprache zur rechten Zeit
- die Lehre vom Geben und Nehmen
- Stabilität durch Gegenseitigkeit

Aufbau einer individuellen Netzwerkdatei

- effektives Kontaktmanagement als Grundlage für erfolgreiche Beziehungspflege
- Wissen ist Macht: persönliche Feiertage, Einstellungen und Erfahrungen kennen, nutzen und würdigen

2. Kommunikation des Networking

Small Talk

- kleine Aussage, große Wirkung
- der richtige „Spruch“ zur richtigen Zeit oder wie beginne ich ein Gespräch

Small Talk in Gruppen

- Wie komme ich in eine „geschlossene“ Gesprächsgruppe?
- die Gruppendynamik nutzen

Angewandte Kundenorientierung

- vom „guten Draht“ und „gleicher Wellenlänge“
- Sympathie schaffen durch Einstellen auf den Gesprächspartner
- den eigenen Kommunikationsstil flexibel auf den Gesprächspartner einstellen
- unterbewusstes Kommunizieren richtig einsetzen

Kommunikation auf den Punkt gebracht - eine Minute für ihre Botschaft

Kommunikation des Networking im Geschäftsverkehr

- Networking am Telefon
- Networking in E-Mails, Briefen und anderen Schreiben
- Networking im Internet

3. Strategie des Networking / Networking im Marketing

Ihre eigene Networking-Strategie finden, festlegen und verfolgen

Networking in Marketing und Vertrieb gezielt einsetzen

- Networking als Marketing-Tool
- Networking im als Mittel der Kundenbindung und –betreuung
- Wie funktioniert effektives Empfehlungsmarketing?

Networking versus Network-Marketing

Dauer: 2,5 Tage als Wochenendseminar

12 Doppelstunden á 90 Minuten als Kursveranstaltung

Die einzelnen Module können auch einzeln gebucht werden. Das Training lässt sich so individuell zusammenstellen und auf jede gewünschte Dauer anpassen.