

RICHTIG NETZWERKEN

Veröffentlicht am 31. August 2016 von Judith



Netzwerken was soll daran schwierig sein? In der Vorstellung bedeutet Netzwerken doch eigentlich einfach nur sich zu unterhalten. Der Rest ergibt sich von selbst. Leider ist es in der Praxis oft schwieriger als gedacht. Es gibt viele Stolpersteine auf dem Weg zum erfolgreichen Netzwerken. Beispielsweise findet man keinen Anstieg in ein Gespräch, traut sich nicht eine Gruppe von Menschen anzusprechen oder es fällt einem einfach kein Gesprächsthema ein, womit man

das Gespräch eröffnen kann. Wer kennt das nicht?

Damit Sie bei unserem Unternehmertag nicht vor diesen Problemen stehen, haben wir einige Tipps, wie Sie das Beste aus diesem Tag rausholen können und positiv für Ihr Unternehmen nutzen können. Außerdem lässt sich der Tag viel besser ohne Anspannung und Gedanken an das nächste Gesprächsthema verbringen.

TIPP NR. 1

Früh da sein

Der frühe Vogel fängt den Wurm. Genau so ist es auch bei Networking Veranstaltungen. Am Anfang wenn erst wenige Gäste da sind, ist es viel einfacher ins Gespräch zu kommen und sich gegenseitig kennenzulernen. Wenn Sie bisher niemanden kennen, ist das gar kein Problem. Im Gegenteil: Den anderen Teilnehmern wird es ähnlich wie Ihnen gehen und jeder freut neue Kontakte zu knüpfen.

TIPP NR.2

Vorbereitet sein

Was bei einem Networking Event nicht fehlen darf sind: Visitenkarten, etwas zum Schreiben und

eventuelle Informationen zum Unternehmen. So machen Sie Ihr Unternehmen „anfassbar“ und real. Sehr gut möglich, dass der Kontakt Ihre Visitenkarte aufbewahrt und auf Sie zurück greift, sobald die Zeit gekommen ist. Außerdem können Sie so die Kontaktaufnahme erheblich erleichtern. Wenn Sie noch keine Visitenkarten haben, kontaktieren Sie uns. Sehr gerne helfen wir Ihnen mit einer schnellen Lösung weiter, sodass Sie bestens vorbereitet sind.

TIPP NR.3

Ihr Körper spricht für Sie

Achten Sie auf Ihre Körpersprache. Präsentieren Sie sich aufgeschlossen und selbstbewusst. Das strahlt Erfolg aus und macht Sie zu einem attraktiven Kontakt. Jeder wird mit Ihnen ins Gespräch kommen wollen.

TIPP NR.4

Nutzen Sie jede Gelegenheit.

Ein kleiner Plausch am Buffet, ein kurzes „In welcher Branche sind Sie tätig“ an der Kaffeemaschine oder ein nettes Gespräch mit dem Sitznachbarn. Nutzen Sie jede Gelegenheit, um mit anderen Teilnehmern ins Gespräch zu kommen. Dann ergibt sich der Rest von alleine.

TIPP NR.5

Interesse zeigen

Wenn Sie sich für Ihren Gegenüber interessieren und gezielte Fragen stellen, hat Ihr Gesprächspartner das Gefühl, dass Sie tatsächlich an ihm und seinem Unternehmen interessiert sind. So werden auch Sie als möglicher Kontakt interessanter und die Bereitschaft steigt, Möglichkeiten zur Zusammenarbeit zu finden.

Wenn Sie sich diese 5 Tipps zur Herzen nehmen, kann der Unternehmertag nur zu einem vollen Erfolg für Sie werden.

PS: Natürlich helfen wir Ihnen auch gerne, mit unseren anderen Partnerunternehmen in Kontakt zu kommen oder Ihnen interessante Kontakte vorzustellen.