



Business Networking & Kontaktpflege

Hamburg, 31. Mai 2010. Einer der langfristig besten Investitionen in geschäftlich erfolgreiche Beziehungen war schon immer die gelegentliche Einzahlung auf die Gefälligkeitsdatenbank. Ganz nach dem Motto: „What goes around, comes around“.

Gekonnt Kontakte knüpfen

Um auf das Karussell aufspringen zu können, muss man sich jedoch erst einmal auf den Spielplatz begeben. Der Spielplatz ist die Veranstaltung: der Networking-Event, die Kundenveranstaltung, Get-togethers, Eröffnungen, Benefizveranstaltungen etc. Zwar können digitale Netzwerke wie Xing und LinkedIn eine sehr nützliche Ergänzung sein, ein Ersatz für persönliche Kontakte in der realen Welt sind sie jedoch auf keinen Fall.

Nicht jeder ist von Natur aus ein begnadeter Networker. Beachtet man jedoch ein paar grundlegende Punkte, knüpft man Kontakte souverän und effektiv, auch wenn man kein Naturtalent ist:

Die richtige Einstellung

Ein Netzwerk ist dazu da, Türen zu einer Geschäftsgelegenheit oder zu einem Karriereschritt zu öffnen aber auch zur Bereicherung des eigenen Wissens und Erweiterung des Horizonts. Netzwerk-Events sind keine Akquiseanlässe sondern Wegbereiter. Daher vergessen Sie vorerst, dass Sie sich oder Ihr Produkt an den Mann bringen möchten und konzentrieren Sie sich darauf, Menschen zu finden, mit denen Sie etwas gemeinsam haben könnten. Setzen Sie sich vor jeder Veranstaltung vier Ziele:

1. Mit jedem Ihrer bestehenden Kontakte zu sprechen
2. Drei oder mehr neue Personen kennenzulernen, um Branchenkontakte herzustellen
3. Zur persönlichen Bereicherung etwas über ein Ihnen neues Interessensgebiet zu erfahren
4. In Gesprächen auf Problemstellungen anderer zu achten, die Sie vielleicht später lösen können. (Denken Sie an die Gefälligkeitsdatenbank).

Mit dem Ziel vor Augen ist man motivierter und auch erfolgreicher.

Die Eigenvorstellung

Auch wenn es lächerlich erscheinen mag, eine Eigenvorstellung will geübt sein – und zwar vor dem Spiegel. Sie will so lange geübt sein bis sie nicht mehr einstudiert erscheint. Erwähnen Sie Ihren Vor- und Nachnamen, die Firma für die Sie tätig sind und Ihr Aufgabengebiet. Benutzen Sie keine Fachausdrücke und nennen Sie nicht einfach nur Ihre



Etikette Trainer International

Berufsbezeichnung, sondern umschreiben Sie Ihre Tätigkeit in einer bildhaften Sprache, zu der Ihr Gegenüber einen Bezug machen kann. Ausserdem sollte man immer eine Auswahl passender „Gesprächseröffner“ bereit haben.

Die richtige Mischung aus Geschäft und Vergnügen

Bei einer Veranstaltung mit Netzwerkcharakter befindet man sich immer auf einer Gratwanderung zwischen Arbeit und Vergnügen. Keines von beidem darf vernachlässigt werden. Sich gut zu unterhalten ist ein Qualitätsmerkmal bei solchen Anlässen, denn wer sich amüsiert strahlt etwas Positives aus und zieht so auch andere an.

In Bewegung bleiben

Wenn Sie in der Halbzeit der Veranstaltung noch immer bei der gleichen Person oder Gruppe stehen, sollten Sie sich Ihre Liste mit den Zielen in Erinnerung rufen und weiterziehen. Ihr Gesprächspartner wird es Ihnen nicht übel nehmen, dass Sie sich nach einer Weile entschuldigen, um noch andere Leute zu begrüßen. Schließlich ist das der Zweck der Veranstaltung. Bitten Sie zum Beispiel um eine Visitenkarte mit den Worten: „Es war sehr interessant, mit Ihnen zu sprechen. Es würde mich freuen, wenn wir in Kontakt bleiben. Vielleicht können wir das Thema ein anderes Mal wieder aufnehmen.“

Nachfassen

Hatten Sie ein interessantes Gespräch, lassen Sie sich die Chance für einen Folgekontakt nicht entgehen. Nur so macht Networking einen Sinn. Melden Sie sich kurz nach dem Anlass bei den Personen, die sie kennengelernt oder wieder getroffen haben per Mail, Telefon oder mit einer Karte. Sagen Sie, dass sie sich über das Kennenlernen oder das Gespräch gefreut haben und erwähnen Sie ein, zwei Themen, über die Sie gesprochen haben.

Wenn Sie diese Informationen in einer persönlichen Kontaktdatenbank speichern - sei es auf Papier, im Entourage oder Outlook – und sie bei der nächsten Begegnung oder Gelegenheit einbringen, dann betreiben Sie die hohe Schule des Vernetzens.

Zeichen: 4.020 inklusive Leerzeichen

ETI: Etikette Trainer International

ETI ist ein Zusammenschluss von internationalen Etikette Trainern, die gesellschaftliche Entwicklungen diskutieren, mit traditionellen Formen vergleichen und gegebenenfalls neue Standards setzen. Diese Empfehlungen werden in Seminaren, Pressegesprächen und Veröffentlichungen transportiert. Alle Mitglieder haben eine qualifizierte Ausbildung im



Etikette Trainer International

Bereich Umgangsformen, Hotellerie, Gastronomie oder Protokoll und bilden sich ständig weiter. Dieses Netzwerk von Spezialisten steht für Aktualität, Kompetenz und Qualität.