

NETWORKING



Neue Kontakte können zu neuen Geschäften führen.

TIPS

Schritte zum Aufbau eines erfolgreichen Networkings:

- 1 Anlässe evaluieren, an welchen sich interessante Personen treffen kann.
- 2 Gezielt und wiederkehrend Anlässe besuchen, um persönlich Menschen zu treffen.
- 3 Beim persönlichen Gespräch Interesse dem Gegenüber signalisieren. Es gilt kein Verkaufsgespräch zu führen, sondern sich auf bescheidene Art und Weise interessant zu machen. Bei Sympathie sind Koordinaten auszutauschen.
- 4 Nach Erhalt der Koordinaten kann nach ein paar Tagen der Person signalisiert werden, dass es einen gefreut hat, sie kennengelernt zu haben, und man sich sehr gerne mal für ein weiterführendes Gespräch wieder treffen möchte.
- 5 In den nachfolgenden Treffen soll man sich bewusst sein, dass man säen muss, um später ernten zu können. Dabei ist Wertschätzung ein massgebendes, erfolgreiches Instrument der persönlichen Beziehung.

Die Wichtigkeit des Networkings

Oft gilt die Meinung, dass sich über soziale Netzwerke wie zum Beispiel Facebook ein Networking realisieren lässt. Ist dem so?

von Armin Baumann



Armin Baumann
Initiant KMU SWISS
und Networker

«Vertrauen ist die wichtigste Grundvoraussetzung, um gutes Networking zu betreiben.»

Am Anfang jeder Vernetzung steht der persönliche Kontakt und somit die persönliche Beziehung. Schon vor der Geburt entsteht zwischen dem Fötus und den Eltern die Beziehung durch die Vertrautheit der Stimme. Unmittelbar nach der Geburt kommen dann die körperliche Wärme und der Geruch der Eltern zur Beziehungsbildung dazu. Nach wenigen Wochen werden Mimik und Gestik aufgenommen. Damit sind alle sinnlichen Wahrnehmungen ausgebildet und werden im Verlaufe des Erwachsenwerdens verfeinert. Dadurch kann das Kleinkind bereits anhand seiner Sinne entscheiden, was ihm guttut und was nicht. Als Erwachsene werden wir geprägt durch Erlebtes, Erspürtes und Gesehenes. Damit können wir anhand unseres Bauchgefühls entscheiden, wem wir vertrauen können und wem nicht. Das Schöne daran ist, dass dies zu 70 Prozent der Wahrheit entspricht. Vertrauen ist die wich-

tigste Grundvoraussetzung, um gutes Networking zu betreiben.

So elementar das Leben ist, ist das Verhalten, sich ein vertrauenswürdige Netzwerk aufzubauen. Jeder Mensch muss sich sein eigenes Netzwerk erarbeiten und aufbauen. Dies mit eigenem, persönlichem Elan, wobei man dabei auf bestehende Netzwerke zugreifen kann und soll. Ob Privatperson oder Firma, es ist immer dasselbe: Durch Kontakte entstehen Beziehungen. Und wenn man erkennt, dass Firmen aus Menschen bestehen, dann ist es einfach nachvollziehbar, dass hier die gleichen Muster funktionieren wie bei der Beziehung zwischen Menschen. Der Firma muss ein Gesicht gegeben und das entsprechende Verhalten an den Tag gelegt werden, und dies soll von den Mitarbeitern entsprechend gelebt werden. In der heutigen Zeit der wachsenden Konkurrenz ist es eminent wichtig, sich sein Netzwerk aufzubauen, um Projekte zu gewinnen, Produkte zu verkaufen und neue Geschäfte anbahnen zu können. ■