

## Inhalt

<b>Einleitung: Networking, das funktioniert ... jetzt sofort</b> .....	7
<b>I. Was Networking <i>nicht</i> ist</b> .....	9
Networking ist <i>nicht</i> verkaufen. ....	9
Networking ist <i>nicht</i> Network-Marketing. ....	11
Networking ist <i>nicht</i> das Sammeln und Verteilen von Visitenkarten .....	12
Networking ist <i>kein</i> Tauschgeschäft. ....	12
Networking ist <i>nicht</i> Vitamin B .....	13
<b>II. So nützt Ihnen Ihr Netzwerk ganz konkret</b> .....	16
Spaß und Freundschaft .....	16
Persönliche Unterstützung .....	17
Informations- und Wissensaustausch .....	18
Empfehlungen .....	20
Zusammenarbeit und Kooperation .....	20
Karriere machen .....	21
Stellensuche. ....	23
Auftragssuche, Kundenbindung und -empfehlung. ....	26
Professionelles Networking .....	27
<b>III. Sie können das auch! – Wie Networking wirklich funktioniert</b> .....	30
Ihre Einstellung beeinflusst den Gesprächsverlauf. ....	30
Selbstsicherheit versus Schüchternheit .....	31
Ziele und Absichten .....	33
Sie haben schon ein Netzwerk! .....	35
Kontakte reaktivieren .....	37
So gewinnen Sie Zeit für Ihr Networking .....	39
Gehen Sie in Vorleistung .....	41
Geizen Sie nicht mit Dank und Lob .....	46

## **Inhalt**

---

Netzwerkpartner um Unterstützung bitten . . . . .	50
Nein sagen lernen . . . . .	56
<b>IV. Networking ist Arbeit – das Handwerkszeug können Sie lernen . . . . .</b>	<b>59</b>
Strategien zum Umgang mit Networking-Events . . . . .	59
Visitenkarte & Co . . . . .	62
Knüpfen Sie auf Veranstaltungen bewusst neue Kontakte . . .	63
Die richtigen Weichen stellen . . . . .	67
Per Telefon und E-Mail Kontakte aufbauen . . . . .	69
Jenseits von E-Mail und Telefon: Netzwerken mit Hilfe neuer Kommunikationstechnologien . . . . .	74
Kontaktpflege: So werden aus Kontakten Beziehungen . . . .	79
Kontakte priorisieren . . . . .	85
Die geeignete Technik erleichtert die Kontaktverwaltung . . .	87
Nutzen Sie die Gesetze des „Viralen Marketing“ . . . . .	92
<b>V. Welche Arten von Networking gibt es? . . . . .</b>	<b>95</b>
Wie sich neue Formen des Networking entwickelt haben . . .	95
Netzwerke im Überblick . . . . .	96
Networking-Plattformen im Internet – das Beispiel openBC .	99
Berufs- und Branchennetzwerke . . . . .	117
Wortwörtlich: Blicke über den Tellerrand . . . . .	127
In die Karten geschaut: Visitenkartenpartys . . . . .	133
Branchenevents: Messen und mehr . . . . .	136
Von Frauen für Frauen . . . . .	139
Netzwerke für Schwule und Lesben . . . . .	145
Gemeinsam stark: Erfolgsteams . . . . .	150
Im Reden geübt: Toastmasters International . . . . .	155
Für einen guten Zweck: Service-Clubs . . . . .	160
Wo sich Ehemalige treffen: Alumni-Clubs . . . . .	162
Wie finde ich das passende Netzwerk für mich? . . . . .	164
<b>VI. Ein Wort zum Schluss . . . . .</b>	<b>167</b>
<b>Stichwortverzeichnis . . . . .</b>	<b>169</b>

## **Einleitung: Networking, das funktioniert ... jetzt sofort**

Egal ob angestellt oder selbständig, wir sind alle Unternehmer. Letztlich ist jeder von uns selbst dafür verantwortlich, beruflich Erfolg zu erzielen und die eigenen Lebensträume zu verwirklichen. Auf die Absicherung durch Arbeitgeber oder Staat können wir uns dabei nicht mehr verlassen. Doch ganz ohne Unterstützung geht es nicht: Deshalb erlebt das Networking eine Wiedergeburt. Ein Netz aus Beziehungen bietet die Sicherheit, die an anderen Stellen verloren gegangen ist.

Noch vor wenigen Jahren konnte man Networking als Luxus betrachten, um schneller und eleganter die Karriereleiter emporzusteigen. Nun müssen viele im Berufsleben erkennen, dass andere, die über die besseren Kontakte verfügen, nicht nur an ihnen vorbeiziehen, sondern ihnen sogar den Job streitig machen – und das obwohl sie fachlich viel weniger „können“ als sie selbst.

Networking wird zur Überlebenstechnik, denn der Wettbewerb im Berufsleben ist härter geworden. Plötzlich müssen wir uns und unsere Leistungen verkaufen – gegenüber Kunden ebenso wie innerhalb unseres Unternehmens, bei der Jobsuche ebenso wie als frisch gebackener Selbständiger. Aber zugleich wollen wir uns nicht verbiegen oder verstellen. Jeder will erfolgreich sein, so wie er ist. Deshalb sind neue Formen des Networking nötig, die schneller und unkomplizierter funktionieren und besser in die heutige Zeit passen. Etablierten Verbänden und elitären Clubs stehen heute viele kritisch gegenüber. Angesichts zunehmender Berufsbelastung fehlen den meisten die Zeit und Energie, sich in starre Vereinsstrukturen einzufügen und langwierige Einstiegsphasen in Kauf zu nehmen.

Die Antwort: Ein neues, menschlicheres Networking, bei dem es nicht allein um geschäftliche Beziehungen geht und das trotzdem zum beruflichen Erfolg beiträgt. Methoden, die es selbst introvertierten Menschen ermöglichen, sich das Instrument des Networking zunutze zu

### **Einleitung: Networking, das funktioniert ... jetzt sofort**

---

machen. Und neue Formen des Networking, welche die Teilnehmer sehr viel zielgerichteter als bisher miteinander in Kontakt bringen. Die Zeiten, als sich der Einzelne ausschließlich in einem festen Netzwerk organisierte, zum Beispiel einem Branchenverband, sind vorbei. Es ist einfacher und unkomplizierter geworden, neue Menschen kennen zu lernen. Erfolg hat dabei, wer sein eigenes Profil entwickelt und mehr er selbst ist, nicht weniger.