



1

2

3

4

5

6

7

33 clevere Networking-Tipps

© 2015, alle Rechte vorbehalten.

Dr. Magda Bleckmann, Polzergasse 32, A-8010 Graz

E-Mail: office@magdableckmann.at

Tel.: +43 664 8257777

Web: www.magdableckmann.at

Lektorat: Rosemarie Konrad

Grafik: Sabrina Pirker, www.sabrinapirker.com

Dieses Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung der Autorin unzulässig und strafbar. Das gilt vor allem für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

3 x 11 Tipps

11 Tipps für cleveres Networking

#01 – #11

11 Tipps für überzeugenden Smalltalk

#12 – #22

11 Tipps zum Beziehungsaufbau

#23 – #33

= 33 Tipps für deinen persönlichen Erfolg

Ich wünsche dir viel Erfolg und Spaß auf deinem Weg zum Netzwerkprofi!

Und damit du auch wirklich dranbleibst:

Trage dich sofort für regelmäßige Tipps ein – auf:

www.magdableckmann.at/kontakt

„Magda Bleckmann ist die Expertin, wenn es um Netzwerke und Seilschaften geht.“

– Helmut Brandstätter, Chefredakteur Kurier

„Sie haben fasziniert. motiviert. informiert.“

– Tanja Haiden, GF MC

„Danke für einen kurzweiligen, mitreißenden und inspirierenden Vortrag.“

– Mario Eckmaier, Landesvorsitzender der jungen Wirtschaft

„Mir hat das Tagesseminar „Die geheimen Regeln der Seilschaften – erfolgreich netzwerken“ sehr gut gefallen.“

– HBV Armin Singer, Vertriebsdirektor der Tiroler Versicherungen

Und was sagen deine Kunden über dich?

Mehr Referenzen unter:

www.magdableckmann.at/referenzen/teilnehmerstimmen/

Netzwerken kann jeder?

Ja. Denn mit meinen 33 Tipps für richtiges Networking kannst auch du zum Netzwerkprofi werden.

Natürlich gibt es zu diesem Thema Tausende von Ratschlägen und Regeln, und jeder muss selbst entscheiden, wie er sein ideales Netzwerk aufbauen und richtig nutzen will. Doch gerade für den Einstieg in diese komplexe Materie bilden meine Kurztipps die ideale Basis, um durch das Knüpfen und Binden von Kontakten schnell zu Erfolg zu kommen.

Mein Anspruch war, dir einen kurzen und kompakten Überblick über Networking, Smalltalk, Kontakte, Vertrauen und vieles mehr zu geben – immer mit einem Bezug zur Praxis und schnell und einfach umsetzbar: Nützliche und hilfreiche Tipps, die von mir persönlich angewendet und von meinen Kunden mit Erfolg in der Praxis umgesetzt werden.

A handwritten signature in black ink, reading 'Magda Bleckmann'. The script is fluid and cursive, with the first letters of 'Magda' and 'Bleckmann' being capitalized and prominent.

Deine Dr. Magda Bleckmann

11 TIPPS FÜR CLEVERES NETWORKING

Eines vorweg: Networking funktioniert nur, wenn du dich an gewisse Regeln hältst – daher sind die folgenden 11 Tipps auch eher als eine Leitschnur gedacht, an die du dich halten musst, um ein Netzwerkprofi zu werden. Wenn du dabei Hilfe benötigst – dafür gibt es gute Coaches und auch Seminare.

„Beziehungen sind eine Rutschbahn nach oben.“

– *Karl Farkas*

Noch viel mehr Tipps für erfolgreiches Networking findest du auf
www.magdableckmann.at

#01

Tipp #01

Mein bester Rat: Spaß haben und Freude zeigen!

Nur mit Spaß ist Veränderung möglich – und langfristiger Erfolg umsetzbar. Gehe bitte nur zu Netzwerktreffen, wenn du die Menschen dort magst und gern mit ihnen zusammen bist. Netzwerken kann nur erfolgreich sein, wenn alle gemeinsam Spaß und Freude daran haben, wenn man zusammen Erfolge feiern kann. Deshalb prüfe genau, welche Netzwerke und Menschen deine Ziele und Werte unterstützen. Viel Spaß dabei :-)

Mit Spaß und Lachen zeigt die Erfolgskurve nach oben!

#02

Tipp #02

Ganz entscheidend: Geben, geben und noch einmal geben!

Denke immer zuerst daran: Was kann ich für den anderen tun, wie kann ich für ihn nützlich und hilfreich sein? Gibt es eine wichtige Information, gute Kontakte oder spannende Einladungen, die ich dem anderen zur Verfügung stellen kann?

Wenn ja, dann biete diese auch an!

Wenn nein, dann sei kreativ und überlege dir etwas anderes.

Was hinausgeht, kommt irgendwann einmal zurück!

#03

Tipp #03

Eine wichtige Voraussetzung: Dranbleiben!

Das ist die unangenehme Botschaft – auch beim Netzwerken gilt es, dranzubleiben! Denn du musst die neu dazugewonnenen, aber auch die älteren Kontakte regelmäßig pflegen. Das heißt, du musst sie kontaktieren, dich bei ihnen melden, sie einladen, dich selbst in Erinnerung rufen und dadurch in ihrem Gedächtnis bleiben. Netzwerken ist wie ein Marathon – durchhalten ist alles!

Ohne Fleiß kein Preis!

#04

Tipp #04

Achtung bestimmt den Umgang: Wertschätzung zeigen!

Sprich mit deinem Gegenüber immer auf Augenhöhe, aufmerksam und voll konzentriert. Sei mit all deinen Gedanken beim anderen. Auch der Blickkontakt sollte fest sein, lass deine Augen nicht suchend umherschwirren, denn das vermittelt einen uninteressierten Eindruck – so als ob es noch wichtigere, spannendere Menschen in der Umgebung geben würde. Schenke die Zeit, die du mit deinem Gesprächspartner verbringst, ganz ihm – und er wird sich gern an dich erinnern.

Erst durch Ansehen wird Ansprechen möglich!

#05

Tipp #05

Ein ganz wichtiger Aspekt: In Kontakt bleiben!

Melde dich regelmäßig – einfach so, auch ohne etwas zu brauchen. Ich nenne das meine Liebesanrufe, wenn ich jemanden ohne einen speziellen Grund anrufe. Zum Beispiel wenn ich über ihn gesprochen oder etwas über ihn gelesen habe. Nutze jeden Impuls, um in Kontakt zu bleiben und dich wieder zu melden. Wer von uns freut sich nicht, wenn wir einfach mal so angerufen werden?

Der heiße Draht zum anderen: Einfach mal so melden ...

#06

Tipp #06

Der beste Weg: Aktiv sein!

Wie heißt das Sprichwort so schön: „Von nichts kommt nichts.“ Wir dürfen nicht erwarten, dass sich der andere bei uns meldet. Wenn wir jemanden neu kennengelernt haben, dann sollten wir uns innerhalb der nächsten drei Tage bei ihm rühren und einen Nachfolgetermin vereinbaren. Nur so kann sich der andere noch an uns erinnern.

Mache den ersten Schritt – es lohnt sich!

#07

Tipp #07

Die nachhaltigste Strategie: Ein Ziel vor Augen haben!

Die Netzwerke, die wir besuchen, sollten unsere Lebensziele und auch unsere mittelfristigen Ziele unterstützen. Deshalb gilt es, jedes Jahr einmal zu hinterfragen: „Welche Ziele habe ich, welche Netzwerke benötige ich dazu, welche Netzwerke können mich bei der Zielerreichung unterstützen?“ Mein Credo lautet: „Klasse statt Masse.“

Lieber wenige Netzwerke aktiv besuchen, dafür aber regelmäßig und intensiv.

Und dazu gehört auch ein Netzwerk-Businessplan.

Nur wer das Ziel kennt, kann nach dem Weg fragen!

#08

Tipp #08

Nicht immer ganz leicht: Keine großen Erwartungen haben!

Immer dann, wenn ich ohne Erwartungen auf Veranstaltungen gegangen bin, habe ich die besten Kontakte geknüpft. Unser Gegenüber merkt, ob wir unbedingt Geschäfte machen und mit aller Gewalt unsere Produkte oder Dienstleistungen anbringen wollen. Viel besser kommt es an, wenn wir uns wirklich für den anderen interessieren und ihm zuhören.

Gehe mit Interesse am Thema und an den Menschen zu Veranstaltungen!

#09

Tipp #09

Der lange Weg zum Erfolg: Geduld haben!

Immer wieder kommen Menschen zu mir zum Coaching, die sagen: „Frau Bleckmann, ich brauche jetzt ein Netzwerk.“ Darauf kann ich nur antworten: „Wären Sie vor zwei Jahren zu mir gekommen, dann hätten Sie jetzt ein funktionierendes Netzwerk!“ Um mit Menschen eine gute Beziehung aufzubauen, muss man sich über einen längeren Zeitraum hinweg immer wieder melden und in Erinnerung rufen, gute Gespräche führen und etwas für den anderen tun. Deshalb kann ich solchen Kunden nur sagen: „Sorge rechtzeitig dafür, dass du es hast, wenn du es brauchst.“

Was lange währt, wird endlich gut!

#10

Tipp #10

Kleine Kunst mit großem Wert: Smalltalk!

Auch wenn Smalltalk seiner Natur nach oberflächlich ist – er ist nützlich. Denn nur auf diese Art kommen wir mit fremden Menschen ins Gespräch, können Pausen überbrücken und uns immer wieder gut in Erinnerung rufen. Lege dir ein paar Themen zurecht, die beim Smalltalk immer ankommen, sei dabei unterhaltsam und übe dich im „Storytelling“. Denn wenn du gute Geschichten erzählen kannst, werden die Menschen sich an dich erinnern.

Erzähle unterhaltsame Erfolgsgeschichten und viele Türen werden sich öffnen!

#11

Tipp #11

Durch Sympathie zu neuen Erfolgen: Die Herzen erobern!

Nur wenn wir echtes Interesse an anderen Menschen zeigen und in der Lage sind, eine gute Sympathieebene aufzubauen, gelingt es uns, die Herzen der Menschen zu erobern. Deshalb funktioniert Netzwerken nur mit Menschen, die wir mögen, mit denen wir gern zusammen sind. Entscheide bitte nicht danach, wer wichtig und mächtig ist, sondern wer dir sympathisch ist und mit wem du deine Zeit gern verbringst. Dann werden Netzwerktermine für dich zu einer angenehmen Freizeitgestaltung, zu etwas, was du gern machst und nicht als notwendiges Übel betrachtest.

Verschenke Sympathie, dann kommt sie auch zu dir zurück!

11 TIPPS FÜR ÜBERZEUGENDEN SMALLTALK

Das kleine oberflächliche Gespräch, das jeder braucht, aber keiner mag – wieso eigentlich? Smalltalk ist dein Türöffner zu anderen Menschen und damit zu möglichen neuen Geschäften oder Kooperationspartnern. Du erweiterst damit deinen Horizont, du bekommst Informationen, Anregungen und Impulse, die du beruflich und privat nutzen kannst. Probiere es einfach aus – ich verspreche dir, es lohnt sich!

„Viel hat erfahren der Mensch, seit ein Gespräch wir sind und hören können voneinander.“

– Friedrich Hölderlin

Mehr zu diesem Thema kannst du in meinem **Ratgeber „Kleines Smalltalk 1x1“** oder online auf **www.magda.bleckmann.at** nachlesen.

#12

Tipp #12

Das beliebte Frage-Antwort-Spiel: Berufstalk!

Gib eine gute Antwort auf die Frage: „Was machen Sie beruflich?“ Denn sie kommt bestimmt – bei jedem Smalltalk. Wecke mit deiner Antwort Interesse und mache Lust auf Mehr. Halte dich an folgenden Ablauf:

- Mein Name ist ...
- Ich bin verantwortlich für ...
- Ich kümmere mich um ...
- Ich Sorge für ...
- Das mache ich als ...

Lasse auch andere von deinem Wissen profitieren!

#13

Tipp #13

Zur Auflockerung der Atmosphäre: Eisbrecherfragen!

Am einfachsten kommst du mit Unbekannten ins Gespräch, wenn du einen Bezug zu der Veranstaltung, an der du gerade teilnimmst, herbeiführst:

- Welchen Bezug haben Sie zum Thema/Vortragenden/Gastgeber?
- Waren Sie schon öfter hier, kennen Sie die Beteiligten?
- Wie gefällt es Ihnen, was hat Sie inspiriert?
- Wissen Sie, wie die Veranstaltung abläuft/weitergeht?
- Wie lange wird dieser Trend anhalten, was meinen Sie?

Lege dir fünf Fragen zurecht, die immer passen!

#14

Tipp #14

Das richtige Thema: Immer das Positive hervorheben!

Es gibt viele Themen, die du beim ersten Kennenlernen anschneiden kannst.

Ein paar Möglichkeiten sind:

- Hobbys
- Sportereignisse
- Aktuelles
- Essen und Trinken, gute Lokale
- Ausbildungen
- Kinder und Haustiere

Um Antworten zu erhalten, gib zuerst etwas von dir preis!

#15

Tipp #15

Bereits der halbe Erfolg: Zuhören!

Über Aufmerksamkeit und Wertschätzung habe ich ja schon beim Netzwerken gesprochen, und zwar bei Tipp #4. Sie sind aber auch beim Smalltalk wichtige Faktoren, um gut anzukommen:

- Sei mit deinen Gedanken ganz bei deinem Gesprächspartner!
- Halte Blickkontakt!
- Stelle interessierte Fragen!
- Keine Angst vor Pausen oder Stille – jeder braucht Zeit zum Nachdenken.

Unterbrich deinen Gesprächspartner nicht!

#16

Tipp #16

Das Herzstück des Smalltalks: Gemeinsamkeiten finden!

Es gibt eine alte Weisheit: Wenn es dir nicht gelingt, innerhalb der ersten vier Minuten etwas zu finden, was dich und deinen Gesprächspartner verbindet, dann wird das Gespräch bald beendet sein.

Die Gegenstrategie lautet: Alle Themen können zu Gemeinsamkeiten führen. Denke an Hobbys, gemeinsame Bekannte oder das aktuelle Tagesgeschehen. Lege dir für jedes mögliche Thema, das du ansprechen willst, Fragen zurecht.

Gemeinsamkeiten erzeugen Vertrauen und Sympathie!

#17

Tipp #17

Eine Erfolgsstrategie: Namen nennen!

Jeder Mensch liebt es, wenn wir ihn persönlich mit seinem Namen ansprechen. Und es drückt zugleich auch Wertschätzung aus, denn es heißt nichts anderes, als dass wir den anderen so wichtig nehmen, dass wir uns an ihn erinnern können. Schon zu Beginn, bei der Vorstellung können wir nachstoßen: „Wie war Ihr Name nochmals?“ Dann wiederholen wir den Namen, und bei der Verabschiedung sprechen wir ihn wieder aus. Du wirst sehen: Das Merken geht einfacher – genauso wie beim Vokabel lernen – durch Wiederholung.

Nenne den Namen deines Gegenübers mindestens drei Mal!

#18

Tipp #18

Immer sicher und unverfänglich: Businessfragen!

Die meisten Menschen reden liebend gern über ihren Beruf, schließlich verbringen sie ja auch einen großen Teil ihres Tages mit ihrer Arbeit. Was liegt also näher, als danach zu fragen?

- Wie sind Sie zu Ihrem Beruf gekommen?
- Was sind die größten Herausforderungen in Ihrer Branche?
- Was finden Sie an Ihrer Arbeit am schönsten?
- Was würden Sie jemandem empfehlen, der gerade in Ihre Branche einsteigt?

Signalisiere Interesse und gib ein positives Feedback!

#19

Tipp #19

Das geht gar nicht: Tabuthemen!

Es gibt natürlich auch ein paar Themen, die bei einem ersten Kennenlernen absolute No-Gos sind. Als Beispiele möchte ich die folgenden nennen:

- Krankheit
- Geld und Angeberei
- Sex und Intimes
- Jammern und Nörgeln
- Religion und Politik

Rede nie schlecht über andere!

#20

Tipp #20

Sehr empfehlenswert: Informationen sammeln und gut vorbereiten!

Überlege dir immer im Vorhinein, wer bei einer Veranstaltung anwesend sein könnte.

Wer sind die Referenten, wer lädt ein? Und wen willst du kennenlernen?

Wer kann dir die Person vorstellen? Bereite dich darauf vor, lege dir Fragen zurecht, mit denen du punkten und Souveränität und Schlagfertigkeit zeigen kannst.

Stelle dir die Situation auch bildlich vor, damit sie dann genau so ablaufen kann und einen positiven Ausgang hat.

Auch Schlagfertigkeit kann man trainieren!

#21

Tipp #21

Zeremonie mit Tradition: Visitenkarten tauschen!

Auch wenn Netzwerken mehr ist als das Tauschen von Visitenkarten: Wenn du mit deinem Gesprächspartner in Kontakt bleiben willst, solltest du ihm am Schluss eines Smalltalks deine Visitenkarte überreichen – auch in Zeiten elektronischer Kommunikation. Wenn ihr Gemeinsamkeiten gefunden habt, ist es meist nicht schwierig, daran anzuknüpfen. Ein Beispiel: „Interessantes Thema, ich habe einen tollen Artikel darüber – wo soll ich den hinschicken?“ Oder: „Lassen Sie uns das Thema vertiefen, treffen wir uns einmal auf einen Kaffee?“ Und schon sind die Karten getauscht. Wichtig: Immer genügend dabei haben!

Visitenkarten zeigen, wer du bist, und hinterlassen Eindruck!

#22

Tipp #22

Mit Einfühlungsvermögen und Taktgefühl: Das Closing!

Eine ganz wichtige Sache: Wie kannst du ein Gespräch elegant und höflich beenden?

Ein Dank und eine kurze Erklärung sind immer angebracht:

- Hat mich gefreut, Sie zu treffen! Wir sehen uns wieder?
- Vielen Dank für das interessante Gespräch, ich habe viel Neues erfahren.
- Ich habe Herrn Müller noch versprochen, ihn zu informieren ...
- Darüber sollten wir nochmals zu einem anderen Zeitpunkt sprechen.

Und wenn's einmal gar nicht passt: Gib dir selbst die Erlaubnis, aufzuhören!

11 TIPPS ZUM VERTRAUENSAUFBAU

Viele sagen, Selbstvertrauen sei das Wichtigste im Leben. Ich sage: Das Wichtigste ist, dass dir andere Menschen vertrauen. Auf die Frage „Was ist eine wichtige Netzwerkkompetenz?“ antworten 82 Prozent der Top-Entscheider mit: „Vertrauen!“ Nur 28 Prozent meinen, dass Kompetenz maßgebend sei.

„Vertrauen ist Mut, und Treue ist Kraft.“

– Marie Ebner von Eschenbach

Mehr dazu in meinen Seminaren zum Thema erfolgreiches Networking und überzeugenden Smalltalk auf www.magdableckmann.at/Leistungen

#23

Tipp #23

Die beste Basis: Vertrauen!

Der erste Schritt, wie du es schaffen kannst, dass andere Menschen dir vertrauen, ist, dir selbst zu vertrauen. Gib einfach einen Vertrauensvorschuss, mach etwas für den anderen, ohne etwas dafür zu erwarten. Beziehungsaufbau braucht Zeit und Geduld. Und überlege einmal: Wie muss eine Person sein, damit du ihr vertraust? Wie muss sie sich verhalten?

Vertrauen schafft Vertrauen!

#24

Tipp #24

Eine absolute Notwendigkeit: Zusagen einhalten!

Für mich persönlich ist das einer der wichtigsten Punkte, wenn es um Vertrauen geht. Bitte überlege immer, bevor du Zusagen machst: Kann ich das einhalten und will ich es einhalten? Wenn du ein Versprechen abgegeben hast, dann trage es auch in deinen Zeitplan ein, damit es verlässlich und zeitgerecht von dir erledigt wird. Nur dann bist du ein gern gesehener, verlässlicher Netzwerkpartner.

Halte deine Versprechen zu 100 Prozent!

#25

Tipp #25

Das interessante Angebot: Mehrwert bieten!

Und es geht immer auch noch mehr: Sende Unterlagen vor der vereinbarten Zeit oder gib noch einen Bonus dazu. Biete etwas an, egal ob es sich um einen anderen Kontakt, eine Idee oder eine Leistung handelt. Zum Beispiel ein Buch als Geschenk zum Seminar, eine Extrastunde – je nach Branche und Berufsfeld. Überlege, wie du deinen Netzwerkpartnern einen Mehrwert bieten kannst!

Überrasche mit mehr Service!

#26

Tipp #26

Eine Kardinaltugend: Verschwiegen sein!

Wenn dir etwas unter dem Siegel der Verschwiegenheit erzählt wird, dann behalte es auch für dich! Für einen Coach zum Beispiel gehört es zur Berufsethik, dass niemand weiß, wer seine Kunden sind, und schon gar nicht, was in seinen Sitzungen besprochen wird. Dasselbe gilt auch im Netzwerk. Frage im Zweifelsfall nach, ob du etwas weitererzählen kannst oder vielleicht auch sollst. Und: Manchmal ist es besser, den Mund zu halten und nichts zu sagen.

Diskretion und Verschwiegenheit sind Ehrensache!

#27

Tipp #27

Eine echte Herausforderung: Ehrlich sein!

Ehrlichkeit wird immer an erster Stelle genannt, wenn ich die Frage stelle, wie jemand sein muss, damit man ihm vertrauen kann. Nicht nur nach außen, sondern auch nach innen! Das heißt: Es gibt auch kein Vortäuschen von falschen Tatsachen, also dass du dich besser darstellst, als du eigentlich bist. Hier geht es um Glaubwürdigkeit. Das Sprichwort „Lügen haben kurze Beine“ stimmt immer wieder, denn irgendwann kommt es heraus, und dann hast du ein Problem: Keiner wird dir mehr vertrauen!

I walk what I talk!

#28

Tipp #28

Die wahre Kunst: Authentisch sein und bleiben!

Leichter gesagt, als getan, oder? Und was heißt eigentlich authentisch? Die eigene Identität zeigen und auch leben? Seine Persönlichkeit erkennbar machen? Der deutsche Erfolgstrainer und Top-Coach Bernd Görner nennt folgende Faktoren, die zeigen, ob du authentisch bist:

„Authentisch sein heißt:

- Die Stimme ist wohlklingend.
- Das Lachen ist echt.
- Der Blick ist direkt und klar.
- Der Händedruck ist angenehm.
- Das Gefühl, das vermittelt wird, ist wohlwollend.“

Erkenne und analysiere deine Stärken und Schwächen!

#29

Tipp #29

Gerade in einer sich schnell drehenden Welt wichtig: Loyal sein!

Wenn du dich für ein Netzwerk oder einen Netzwerkpartner entschieden hast, dann sei ihm gegenüber loyal. Halte zu ihm, auch wenn andere schlecht über ihn reden. Das ist ein Zeichen von Respekt und Wertschätzung, von Anstand und Fairness. Loyalität bedeutet innere Verbundenheit und die Werte und Ziele des anderen zu teilen und zu vertreten. Die Voraussetzung dafür: die eigenen Werte zu kennen und auch dazu zu stehen.

Suche dir Partner, die dieselben Werte leben wie du!

#30

Tipp #30

Durchaus kein Zufall: Sympathien wecken!

Ich habe es auch schon beim Smalltalk erwähnt: Suche und finde Gemeinsamkeiten – daraus resultiert Sympathie. Und denke daran: „Je ähnlicher wir uns sind, desto sympathischer sind wir uns, und je sympathischer wir uns sind, desto ähnlicher sind wir uns.“
(Eric Adler, Experte für Sozialkompetenz)

Sympathie und Anziehungskraft sind keine Zufälle, sondern eine Art selbsterfüllender Prophezeiung – oft genügt schon ein Lächeln!

Die Chemie muss stimmen!

#31

Tipp #31

Der Schlüssel zum Erfolg: Der Begeisterungsfaktor!

Lass die Menschen dein Feuer spüren. Erzähle mit Leidenschaft und Begeisterung von deinen Produkten, deinen Anliegen – dann wird der Funke überspringen.

Kurz gesagt:

- Was wir fühlen, denken wir.
- Was wir denken, strahlen wir aus.
- Was wir ausstrahlen, ziehen wir an.

Das Feuer muss in dir brennen!

#32

Tipp #32

Alles beginnt im Kopf: Einfach mal positiv sein!

Niemand von uns will mit Nörglern und Jammerern zusammen sein. Und schon gar nicht in Kontakt bleiben. Denn das sind Leute, die Energie ziehen. Es geht darum, das Glas halb voll zu sehen und nicht halb leer. Wir alle befinden uns lieber in der Gesellschaft von Menschen, die Positives ausstrahlen, Komplimente machen und gute Laune verbreiten. Aber bitte nicht schleimen!

Positive Ausstrahlung wirkt wie ein Magnet!

#33

Tipp #33

Die beste Eintrittskarte: Kompetenz!

Kompetenz wird uns oft schon allein aufgrund eines Titels oder einer Position zugerechnet. Sei stolz darauf, aber trage damit nicht auf. Sprich über deine Erfahrungen, die du gemacht hast, über Menschen und Orte, die du kennengelernt hast. Es geht aber auch um deine Ausstrahlung, um dein Selbstvertrauen. Die Frage ist, wie du dich selbst siehst, ob du gelassen und ruhig in dir selbst ruhst.

Souveränität als Grundstein!

Alle Tipps im Überblick

11 Tipps für cleveres Networking

- #01** Mein bester Rat: Spaß haben und Freude zeigen!
- #02** Ganz entscheidend: Geben, geben und noch einmal geben!
- #03** Eine wichtige Voraussetzung: Dranbleiben!
- #04** Achtung bestimmt den Umgang: Wertschätzung zeigen!
- #05** Ein ganz wichtiger Aspekt: In Kontakt bleiben!
- #06** Der beste Weg: Aktiv sein!
- #07** Die nachhaltigste Strategie: Ein Ziel vor Augen haben!
- #08** Nicht immer ganz leicht: Keine großen Erwartungen haben!
- #09** Der lange Weg zum Erfolg: Geduld haben!
- #10** Kleine Kunst mit großem Wert: Smalltalk!
- #11** Durch Sympathie zu neuen Erfolgen: Die Herzen erobern!

11 Tipps für überzeugenden Smalltalk

- #12** Das beliebte Frage-Antwort-Spiel: Berufstalk!
- #13** Zur Auflockerung der Atmosphäre: Eisbrecherfragen!
- #14** Das richtige Thema: Immer das Positive hervorheben!
- #15** Bereits der halbe Erfolg: Zuhören!

- #16** Das Herzstück des Smalltalks: Gemeinsamkeiten finden!
- #17** Eine Erfolgsstrategie: Namen nennen!
- #18** Immer sicher und unverfänglich: Businessfragen!
- #19** Das geht gar nicht: Tabuthemen!
- #20** Sehr empfehlenswert: Informationen sammeln und gut vorbereiten!
- #21** Zeremonie mit Tradition: Visitenkarten tauschen!
- #22** Mit Einfühlungsvermögen und Taktgefühl: Das Closing!

11 Tipps zum Beziehungsaufbau

- #23** Die beste Basis: Vertrauen!
- #24** Eine absolute Notwendigkeit: Zusagen einhalten!
- #25** Das interessante Angebot: Mehrwert bieten!
- #26** Eine Kardinaltugend: Verschwiegen sein!
- #27** Eine echte Herausforderung: Ehrlich sein!
- #28** Die wahre Kunst: Authentisch sein und bleiben!
- #29** Gerade in einer sich schnell drehenden Welt wichtig: Loyal sein!
- #30** Durchaus kein Zufall: Sympathien wecken!
- #31** Der Schlüssel zum Erfolg: Der Begeisterungsfaktor!
- #32** Alles beginnt im Kopf: Einfach mal positiv sein!
- #33** Die beste Eintrittskarte: Kompetenz!

Über die Autorin

Dr. Magda Bleckmann ist promovierte Betriebswirtin und hat über 15 Jahre Erfahrung in der österreichischen Spitzenpolitik als Fraktionschefin, Nationalratsabgeordnete und Landesrätin. Heute ist sie erfolgreiche Unternehmerin, gefragte Rednerin, Spitzentrainerin, Businesscoach und Bestsellerautorin des Buches „Die geheimen Regeln der Seilschaften – erfolgreich netzwerken“. In den letzten Jahren absolvierte sie weit über 1.000 Keynotes, Trainings, Seminare und Coachings mit mehr als 21.000 Teilnehmern. Sie ist die Expertin für Erfolgsnetzwerke.

Weitere Publikationen von Dr. Magda Bleckmann



Weitere Publikationen sowie einen kostenlosen Blog und Podcast findest du auf:

www.magdableckmann.at

Neu: Coachingbrief

Ihr ganz persönlicher wöchentlicher Coach erinnert Sie mit Regelmäßigkeit und vielen Tipps & Tricks, Übungen, Aufgaben sowie Checklisten an Ihren Weg zum Erfolg.

Verbessern Sie jetzt mithilfe meines Rhetorik- & Präsentationsbriefs oder des Netzwerk- & Smalltalkbriefs Ihre Fähigkeiten.

Weitere Informationen und Anmeldung zu Ihrem persönlichen Karrierecoach finden Sie hier:
www.magdableckmann.at/neu-coachingbrief

Nachhaltige Seminare

Von den Grundlagen bis hin zum erfolgreichen Networkingprofi dank meinen Seminaren:
www.magdableckmann.at/leistungen/nachhaltige-seminare/

Sie haben Interesse an weiteren praxisnahen Informationen und Tipps rund um die Themen Netzwerken, Präsentieren und Smalltalk? Jetzt ausfüllen, zutreffendes ankreuzen & per Mail oder kostenlos per Post retournieren.

☐

Ich melde mich hiermit für den kostenlosen Newsletter an.

Ich melde mich verbindlich für den wöchentlichen Coachingbrief

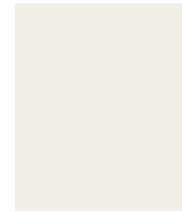
☐

„Rhetorik & Präsentation“ bzw.

☐

„Netzwerk & Smalltalk“

zum Preis von 49,- Euro pro Monat an.



Name, Vorname

Tel.

Straße, PLZ, Ort

.....

E-Mail

Dr. Magda Bleckmann
Polzergasse, 32
A-8010 Graz

Netzwerken
Onlinekurs:



“Magda Bleckmann ist die Expertin, wenn
es um Netzwerke und Seilschaften geht.”
- Helmut Brandstätter, Chefredakteur Kurier

www.magdableckmann.at
<http://www.lecturio.de/karriere/smalltalk.kurs?pc=mabl>

77 clevere Networking-Tipps

Mit 44 weiteren spannenden Tipps zum Thema Netzwerken.
Zum Schmökern und Blättern als Buch, sowie zum digitalen
Nachschlagen als eBook-Vollversion.

Wie wird man zum perfekten Netzwerker?
Worauf kommt es beim Networking an?
Was sind die wichtigsten Regeln, was die größten Fehler?
Und was rät der Profi?



Magda Bleckmann, die Expertin für Networking,
hat die Antworten – verpackt in kurze Tipps,
praktisch und kompakt.



Jetzt online
via Amazon
bestellen oder
downloaden:



amzn.to/1mKTkVY