

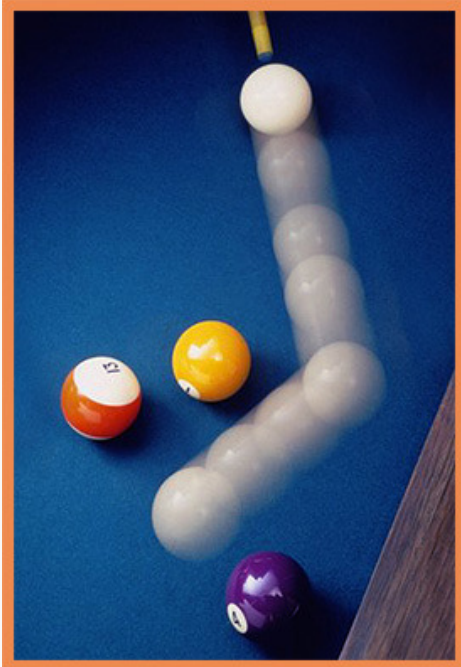
Andreas Heuberger, MA
Vorsitzender RheinMainNetwork e.V.

Professionelles Networking/ Berufliches Netzwerken

Wer nicht kooperiert, verliert. ™

Eine erste Idee...

Was ist Networking? Was sind Netze?



Verschiedene Typen/Arten von Netzwerken

- Institutionelle
 - Alt: **IHK und Kammern, Gewerbevereine, Branchenverbände, und deren Arbeitskreise**
 - Neu: Existenzgründernetzwerke, Business-Clubs,
...BNI (Faustregel: Lohnt sich nicht für B2C-Unternehmen)
 - **Alumni**, Studentenverbindungen
 - Gesellschaftlich engagierte Vereinigungen
(**Lions, Rotarier = die TOP-Netzwerker!**)
Sportvereine
 - Informelle / Unterscheidung nach:
Branche, Größe, Zielsetzung, Kontakt-/Verbindungsichte

Kategorisierung von Institutionellen Netzwerken nach Networking-Gesichtspunkten

Input: Zeit-Geld-Nerven...

Output: Aufträge, Vorträge, Informationen...

NW-Tool - Org-Krit.		xxx	xx	x										
Stärken														
Nr.	Name Org.	Ziel-Bereiche/Kriterien...							Invest an...			Sonst. Bemerkungen/ Voraussetzungen...		
		SLS	REF	HR	FIN	ADM	NWZ	NWQ	Zeit	Geld	Emot.			
		Sale:	Refe	Pers	Geld	Bürokrat.	Netzwerk	(qual.)	erweitern					
Alumni-Netzwerke (TU MUC, Freiburg...)		x	xx	xx		x	xx	xxx	y	y	y		Früh/ Langfrist-Invest	
	Studentenverbindungen	x	xxx	xxx			xx	xxx	yyy	yy	yyy		Lebenslenger, "ideolog. angehauchter", sehr persö	
	Schul-Alumni		xx				xxx	x	y	x	x			
Staatl. Kammern: IHKs /HWKs/ Ärzte-/Apotheker-/RA		xx	xx	xx	xx	xx	xxx	xx	yy	y			Fachl. / Menschl. "Inzest-Gefahr" allg.	
	darin: überschaubare AKs (Personal, IT, PR...)	x	xxx	xxx	x	xxx	xx	xxx	yy	y	y			
Branchenverbände		x	xxx	xx		xxx	xx		y(y)	yy	y		Fachl. + menschl. "Inzest-Gefahr" allg.	
	IT: Bitkom/ dmmv/ D21/ Media Network Germany, u.ä.													
	PR: DPRG u.a.													
	Marketing-Club													
Existenzgründervereine													Klientel-Kaufkraft ausreichend?	
	u.a. RheinMainNetwork e.V.	xx	xxx	xx	x	x	xxx	xx	y	y	y		Hier konkret: Sehr breite Interessenlage "auslebbar"	
Sportvereine														
	Golfclubs	xx	xxx	x	xxx	x	x	xxx	yy	yyy	y		Finanz. Aufwand!	
	Fußball-VIP-Lounges	xx	xx	x	x		xx	xxx	yy	yy	yyy		Stark Einzel-Event-Orientiert (WM/ CL, best. Spiel...)	
	Auto-Vgg.						xx						Sozial breit (es sei denn Jaguar...), evtl. recht unver	
	N.N.													
Businessclubs														
	BNI, u.ä.	xxx	xx	x		x	x	xx	yyy	yyy	x		Bei bereits funkt. eig. Regio-Netzwerk	
	(funktional) Regionale Biz-Clubs	xxx	xxx	xx		xx	xxx	xxx	yy	yy	y		Regional beschränkt	
	Frauenclubs aller Art: webgrls, WBC, u.a.m.	x	xxx	xx		x	xx	xx	yy	yy	yyy		Nur für Frauen! ;-)	
Gesellschaftlich engagierte Vereinigungen														
	Lions/ Rotarier/ u.ä. "lebenslange Vgg." (Quasi-Verbind	xx	xxx	xx	xxx	xx	xx	xxx	yyy	yyy	yyy		Lebenslenger, "ideolog. angehauchter", sehr persö	
	SES, u.ä. profess. Senior-Org.	x	xx	xx	xx	xxx	xx	xx	yyy	y	yy		Alter: > 50, viel freie Zeit + Know how	
	Pol. BfB/ upj/ Bürgerkonvent	x	xx	x		xxx	xxx	xx	yyy	y	yyy		Politisch stark vorgeprägt	

Networking - Selbstprüfung

-Sind Sie bereit, **wöchentlich** mind. 1/2h (Alibi-Networking), besser **2h** (da beginnt ersthaftes Netzwerken) in Networking zu investieren, und dies **über mind. 18 Monate** durchzuhalten?

-Haben Sie bereits eine attraktive **USP-Positionierung** (30-60-90Sek., 2-3min.)? In wievielen **Variationen?** / Für Laien und Experten; aggressiv und gediegen?

-Sind Sie bereit, sich für jeden "wichtigen" Termin vorweg (d.h. ab beim 2. Kontakt generell, und bei jedem sonst für wichtig gehaltenen Termin) **über mind. einen Vorteil für den Gesprächspartner Gedanken zu machen**, welcher nichts mit dem Verkaufsinhalt selbst zu tun hat?

...Nein, dann haben Sie netzwerk-technisch noch viel zu lernen! ;-)

Kontakte – Aufbau, Pflege: MENSCHEN

Erfolgreiche Netzwerker zeichnen sich aus durch ...

- ▶ **Win-Win** Orientierung/ Verhalten („Königsdisciplin“)
- ▶ Team-Fähigkeit: Zuhören, Benehmen, Anstand
- ▶ Vertraulichkeit, Loyalität
- ▶ Kontinuität, Verlässlichkeit
- ▶ Engagement (Partnerwünsche nicht nur „erfüllen“)
- ▶ Langfristig-denkende, vorausschauende Handlungsweise
- ▶ Partner ernst nehmen

Dale Carnegie:
Erfolgreiches Networking ist also (fast) eine Charakterfrage!

Kontaktaufnahme- Bsp. Bereich „Revierstrategie“

Ziel: Insiderwissen rund um den Wohnort sammeln
(systematisch notieren + sortieren) **und weitergeben!**

- Prinzip "Stammlokal":

- Bsp. 1 mal mtl. 1-2h, oder 1x wö. 1/2h (z.B. Sa. nachmittags in der Sportkneipe, bei Premiere, oder einem anderen JourFixe); immer die gleiche Uhrzeit/ der gleiche Tag, immer das gleiche Getränk/ immer den gleichen Tisch...

- **Ziel:** Die Angestellten/ Kunden **sollen sich** an Ihr Gesicht, später evtl. auch Ihren Namen (**pos.**) **erinnern**, und motiviert werden, Ihnen Informationen zu geben...

- Hund, Kind u.ä. „**Begleiter**“ (;-) helfen enorm! (;-) - Gleicher Spaziergangsweg sa. morgens/ fr. abends...
Quellen: Lokalzeitung (lesen), rheinmaintv, HR-“Alle Wetter“ (=beliebteste Sendung des hr!), usw.

Kontakt: Andreas Heuberger

- **Vorträge, Seminare**
- **Persönliches Coaching / Mentoring**

RheinMainNetwork e.V.

Business Netzwerk in Rhein-Main

Bolongarostr.103

65929 Frankfurt / Main - Höchst

Fon1 +49 (69) 30089072

Fax +49 (1212) 588245894

www.rheinmainnetwork.com/cms/dl/networking

info@rheinmainnetwork.com