

## 10 Tipps für gewinnbringendes Netzwerken

1. Verlassen Sie Ihre Komfortzone und trauen Sie sich! Es braucht Mut, an Unbekannte heranzutreten. Wichtig: Es geht nicht um die Anbahnung einer persönlichen Freundschaft, Sie möchten über Netzwerk-Beziehungen beruflich vorankommen!
2. Legen Sie Ihre Zielsetzung fest und wählen Sie Ihre Kontakte sorgfältig aus: Was erwarte ich von den Kontakten? Was will ich damit erreichen?
3. Netzwerken Sie auf möglichst vielen, diversen Plattformen:
  - Alumni-Netzwerke (idealerweise: Top-Universitäten, Top-Unternehmensberatungen); Organisationen des eigenen Fachbereichs oder Industriesektors; Handelskammern; Service-Clubs (Rotary, etc.); sonstige Netzwerke, die persönlichem Interesse entsprechen
  - Soziale Business-Netzwerke (LinkedIn, XING, etc.)
  - Firmeninterne Netzwerke nicht vergessen!
  - "Network towards the Headhunters" (persönliche Kontakte sowie über BlueSteps, Experteer, etc.)
  - Verfassen von Beiträgen und Publikationen für (Online-)Fachforen, Zeitschriften, Blogs, Twitter
  - Teilnahme an Konferenzen, Kongressen, Seminaren, am besten als Referent oder Workshop-Leiter
4. Stellen Sie Fragen und hören Sie gut zu. Kommen Sie bei Ihrer maximal 60-sekündigen Selbstpräsentation auf den Punkt, damit Ihr Gegenüber eine klare Vorstellung von Ihnen hat.
5. Nehmen Sie immer Visitenkarten mit und notieren Sie auf der Rückseite der erhaltenen Karten nach dem Anlass ein paar Stichworte zu den getroffenen Personen.

6. Vergessen Sie das Follow-up nicht, z. B. über Telefon, E-Mail, persönliches Meeting oder - heute sehr verbreitet - soziale Business-Netzwerke.
7. Seien Sie bereit, Kontakten zu helfen und zu investieren: "Geben ist seliger denn nehmen."
8. Pflegen Sie Ihre Kontakte regelmässig und melden Sie sich nicht erst, wenn Sie etwas möchten.
9. Netzwerken ist eine Frage der Einstellung: Wenn Sie erfolgreich sein möchten, müssen Sie lernen, 24 Stunden am Tag zu netzwerken!
10. Beginnen Sie rechtzeitig, ein tragfähiges Netzwerk aufzubauen bzw. auszubauen - beides braucht Zeit!

**Viel Erfolg!**

Brigitte Manz-Brunner, Geschäftsführerin der SVIN  
Sabine Steinhorst, Associate, Dr. Bjørn Johansson Associates AG  
Mittwoch, 13.11.2013