

Der Trüffelkompass – Der Netzwerk-Knigge

Der Netzwerk-Knigge

1 Wie stelle ich mich richtig vor?

Außer dem eigenen Namen muss ein richtig guter Satz her. Ein Satz, der Sie charakterisiert, damit Ihr Gesprächspartner sich etwas vorstellen kann und weiß, was er oder sie potenziell erwarten kann. Fast wie ein Mini-Elevator-Pitch. Alles ist erlaubt, außer langweilen. Überlegen Sie sich diesen Satz vorher und probieren Sie ihn bei Freunden oder Bekannten aus. Dann können Sie noch nachjustieren.

2 Immer genügend Visitenkarten dabeihaben!

Das ist deshalb wichtig, weil man oft erst ganz zum Schluss auf die wirklich interessanten Menschen trifft. Und dann ist es besonders ärgerlich, wenn die Visitenkarten alle sind.

3 Verteilen Sie Ihre Visitenkarten nie wie ordinäre Spielkarten.

Die eigene Wertschätzung bekommen Sie von Ihrem Gegenüber gespiegelt.

4 Strahlen Sie Positives aus!

Man sieht den Menschen nämlich sehr deutlich an, wenn Sie mit sich und der Welt zufrieden sind. Menschen mit einer positiven Ausstrahlung und Energie wirken auf andere extrem anziehend.

5 Business-Dresscode:

Wählen Sie dem Anlass entsprechende Kleidung, aber achten Sie immer darauf, dass Sie sich darin wohlfühlen. Sie sollen authentisch bleiben und sich nicht verkleiden. Mit authentisch meinen wir freundlich, zugewandt, interessiert und ehrlich.

Wenn Sie diese Grundlagen beachten, dann können Sie loslegen. Vermeiden Sie allerdings folgende klassische Fehler beim Netzwerken:

- Sofort mit der Tür ins Haus fallen und gleich etwas wollen. Das ist ein klassischer Anfängerfehler und ganz schlechter Stil.
- Sich sofort verabschieden, sobald man die gewünschte Information hat. Das kommt fast immer schlecht an und bleibt auch negativ in Erinnerung.
- Aus jedem Gespräch eine Verkaufsveranstaltung machen. Beim Netzwerken geht es zunächst um den Menschen und erst dann ums Business.
- Kontakte vernachlässigen mit der Ausrede: keine Zeit! Lieber weniger Kontakte suchen und diese gut pflegen als überall dabei sein und dafür nur oberflächliche Kontakte knüpfen. Ihr Ziel ist ein tragfähiges Netzwerk und nicht eine anonyme Masse an Kontakten.