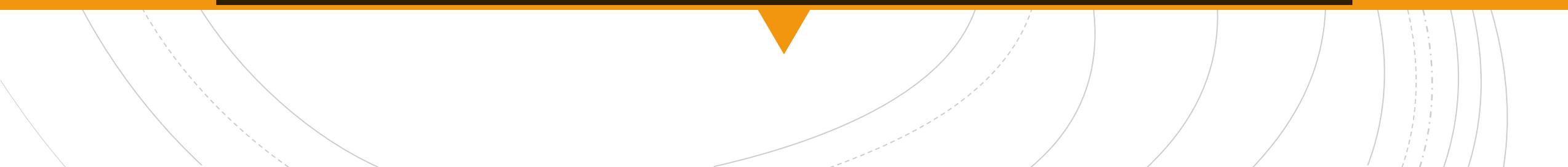




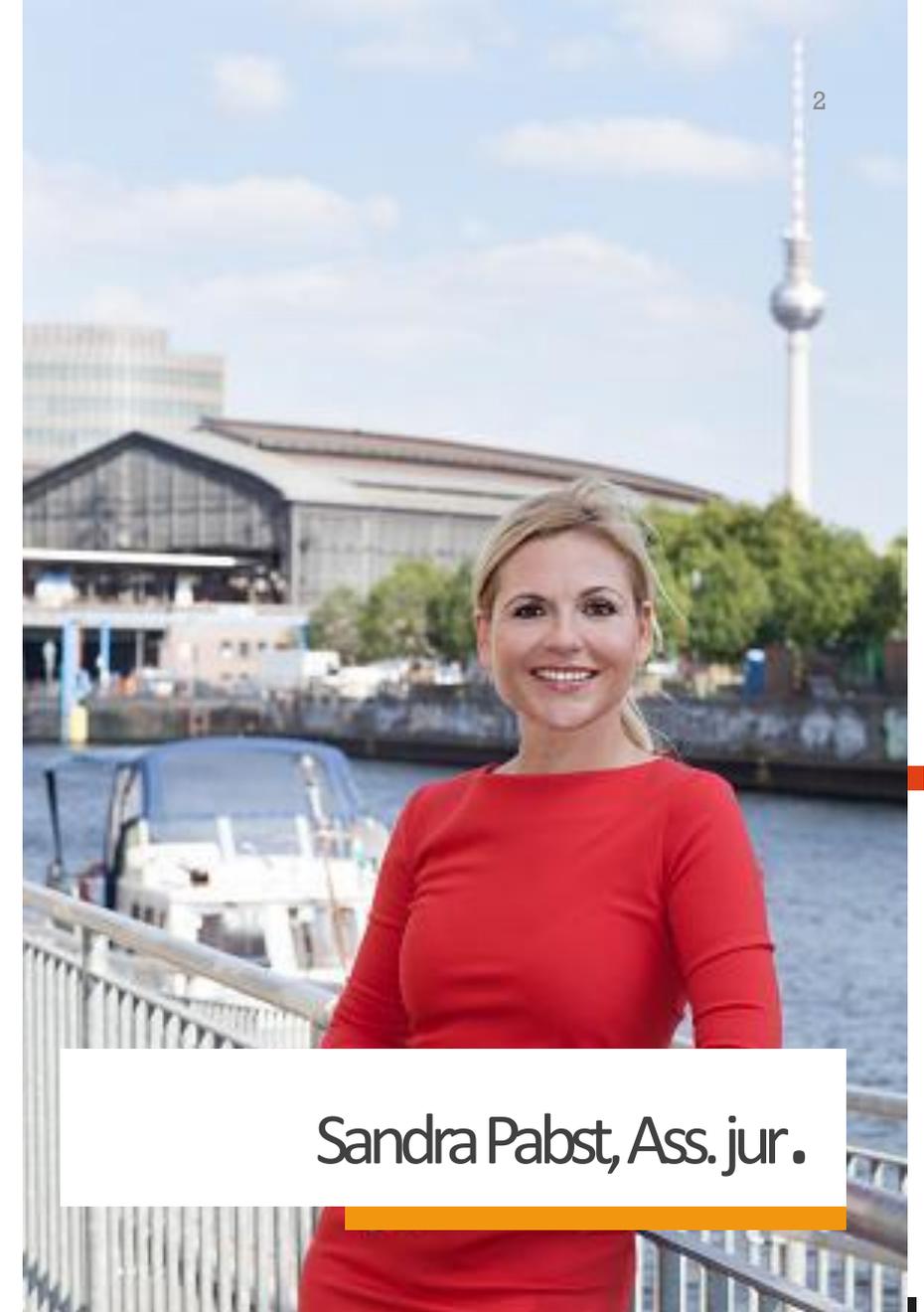
So netzwerken Sie richtig!

Die goldenen Regeln für ein erfolgreiches Netzwerken.



Zur Person

- **Gründerin von Sandra Pabst Kommunikation**
www.pabst-kommunikation.de
- Volljuristin, ausgebildete Journalistin, Kommunikationsberaterin, Medientrainerin
- **Schwerpunkte:** strategische und digitale Kommunikation für Firmen, Verbände, Institutionen
- Keynote-Speakerin und Kolumnistin zu den Themen Netzwerken, Sichtbarkeit, Karriere



Sandra Pabst, Ass. jur.

Webinargliederung



1. Was bedeutet Netzwerk?



2. So funktioniert netzwerken!



3. Netzwerken in Corona-Zeiten



4. Frauen netzwerken anders





Was ist ein Netzwerk?

Ein Beziehungsgeflecht, das auf 3 Säulen aufbaut:

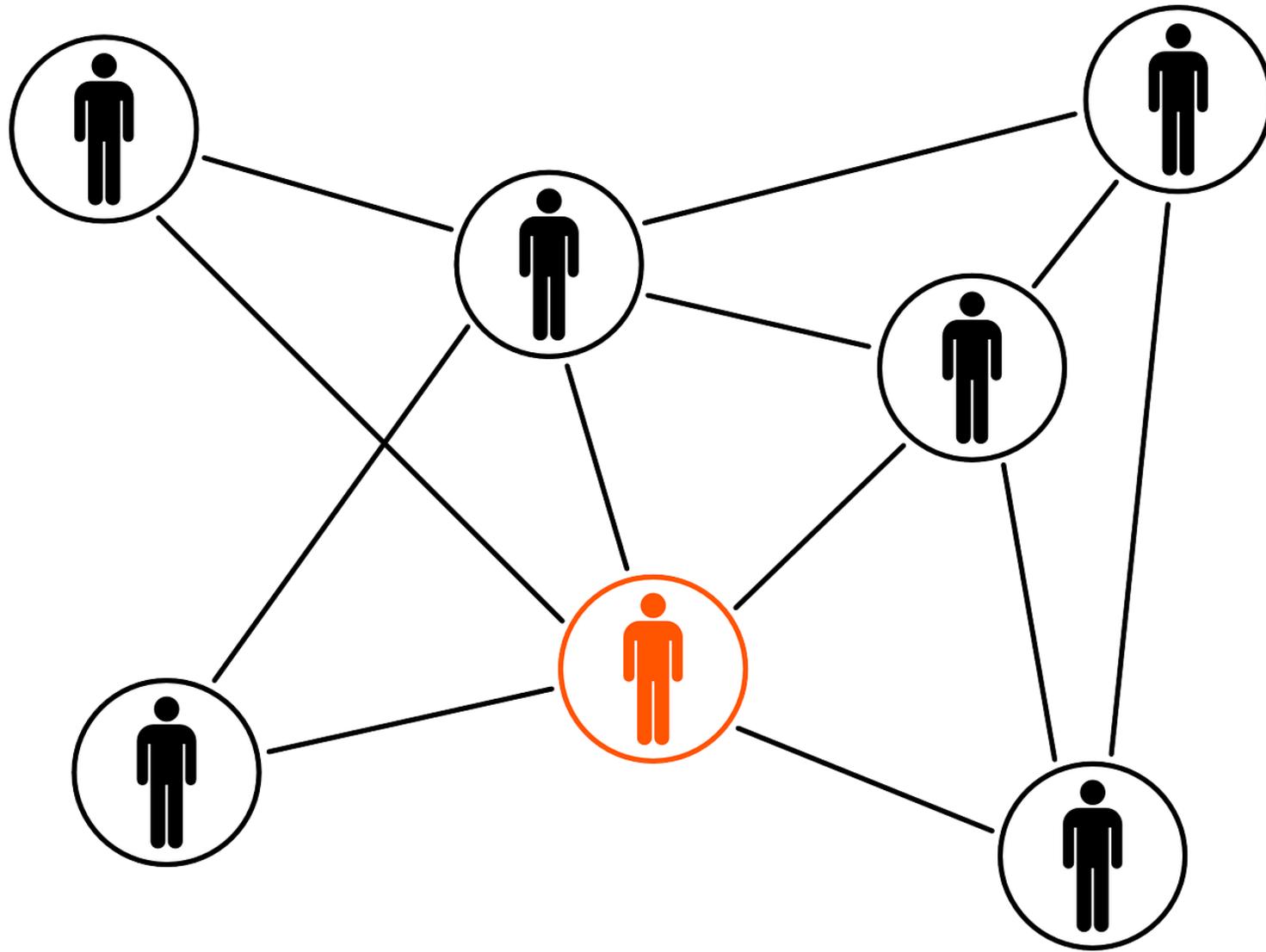
1. **Beziehung**
2. **Vertrauen**
3. **Verlässlichkeit**

- Netzwerke auf gleicher Ebene.
- Netzwerke auf unterschiedlicher Ebene.

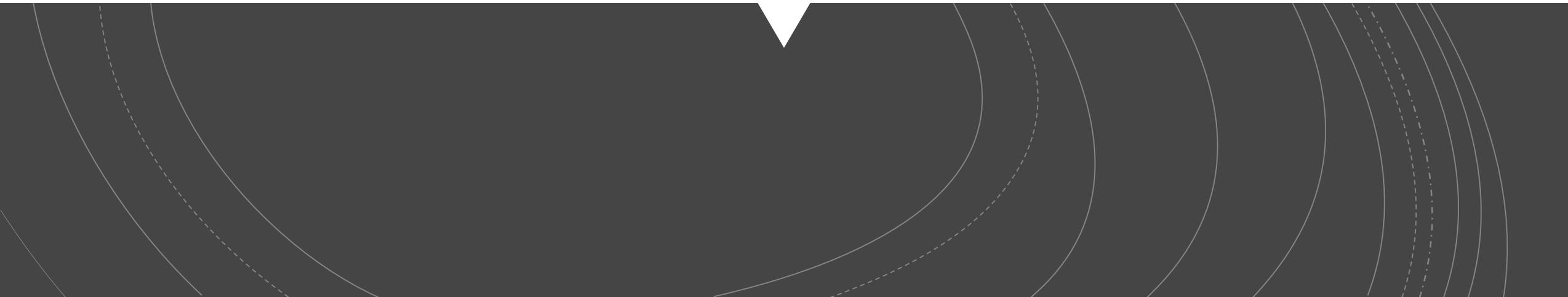
Warum ist ein gutes Netzwerk so wichtig?

- Sie erhalten Informationen, die Sie benötigen.
- Ein Netzwerk kann Ihnen eine Stelle, Kunden oder ein Projekt verschaffen.
- Es bringt sie mit spannenden Menschen zusammen.
- Sie werden inspiriert, entwickeln sich weiter.
- Sie erhalten ehrliches Feedback.

Ein Netzwerk baut man auf,
wenn man es nicht braucht,
um davon zu profitieren, wenn
man es braucht.



Netzwerken kann man
lernen.



1. Regel:
Sie brauchen eine
Strategie und
Ziele!

- Status quo
- Welche Ziele haben Sie, was wollen Sie erreichen?
- Was brauchen Sie? Welche Personen möchten Sie kennenlernen? Welche Kontakte wären hilfreich?
- Was können Sie besonders gut?

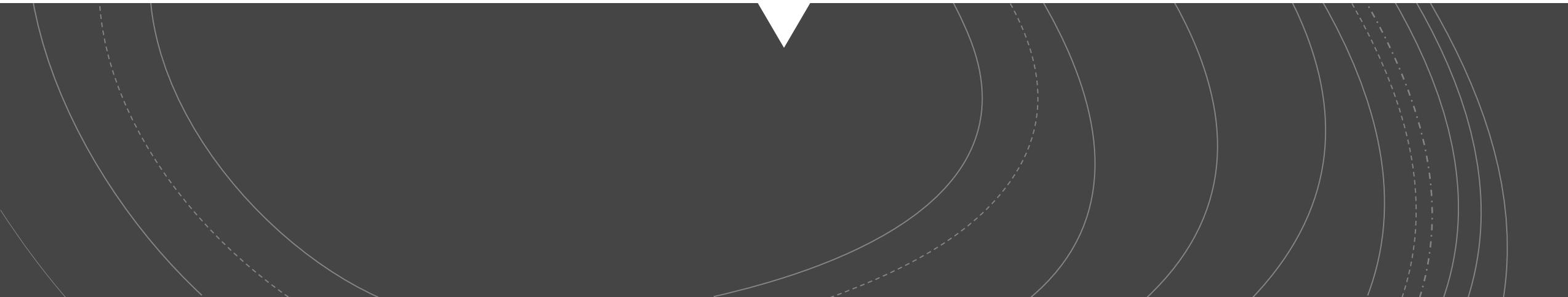
2. Regel: Elevator pitch

Beschreiben Sie in 90 Sekunden, wer Sie sind und was Sie konkret machen!

3. Regel: Begegnungen schaffen

- Welche **externen Möglichkeiten** gibt es, um neue Kontakte zu knüpfen, die zu Ihrem Netzwerk passen?
- Welche Möglichkeiten gibt es, um **intern** neue Kontakte zu knüpfen?
- **Social Media**

Fremde Menschen
ansprechen, kann man
lernen.



4. Regel: Gezielte Vorbereitung

- Mindset
- Elevatorpitch und Botschaft
- Wissen Sie, wer an der Veranstaltung teilnimmt?
- Einstiegssätze
- Spaß

5. Regel:
Klasse statt
Masse!

Paretoprinzip 80: 20



6. Regel:
Erst investieren,
dann ernten!

70-20-10 – Formel!

7. Regel: Ausdauer!

Prinzip der Gegenseitigkeit!
Minimum 2-3 pro Jahr!

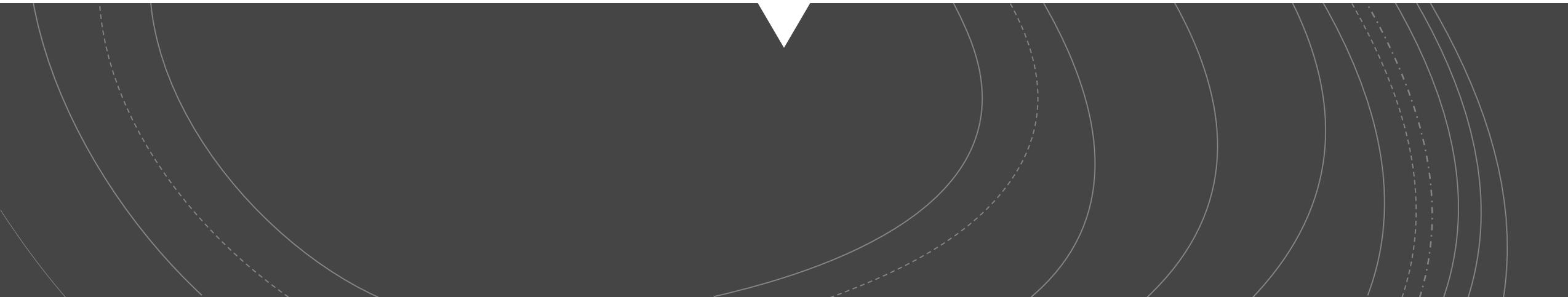
Klassische Netzwerkfehler

- Sie nehmen alles zu ernst.
- Sie fallen mit der Tür ins Haus.
- Sie vergessen das Prinzip der Reziprozität.
- Sie achten nicht auf Sympathie.
- Sie stellen Quantität vor Qualität.
- Sie reagieren nur.
- Sie sind unzuverlässig.
- Sie netzwerken gar nicht ;-)



- Googeln Sie sich!
- Seien Sie online präsent und aktualisieren Sie Ihre Profile alle 6 Monate.
- Arbeiten Sie mit Fotos.
- Präsentieren Sie Ihre Stärken, Leistungen und beruflichen Interessen.
- Liken, teilen, taggen und kommentieren Sie regelmäßig.
- Verfassen Sie regelmäßig unterschiedliche Posts.
- Seien Sie aktiv in Gruppen.
- Telefonieren Sie, nehmen Sie an Telefon-/Webkonferenzen teil.

Frauen netzwerken
anders.





- Seien Sie nicht zu stark inhaltlich fokussiert, zeigen Sie auch Ihre Persönlichkeit!
- Interessieren Sie sich auch für „männliche“ Themen.
- Seien Sie nicht zu schüchtern und bescheiden.
- Denken Sie auch an Ihre eigenen Ziele und nicht nur an Gruppenziele.
- Denken Sie strategisch-langfristig.
- Machen Sie nicht alles alleine. Fordern Sie Unterstützung ein!



Vielen Dank !

Sandra Pabst

+ 49 30 44031766

info@pabst-kommunikation.de

www.pabst-kommunikation.de