

Richtig Netzwerken – so geht's

6 Richtige für Ihren Erfolg.

▼
SÜDKURIER MEDIENHAUS



Haben Sie sich auch schon eine der folgenden Fragen gestellt:

„Haben die Netzwerke, in denen ich aktiv bin, mir bisher etwas gebracht?“

„Hat sich meine Zeit, die ich investiert habe, gerechnet?“

„Konnte ich bei Veranstaltungen neue Kontakte knüpfen und hieraus einen Nutzen ziehen?“

Sind Ihre Antworten primär negativ ausgefallen? Lassen Sie sich nicht durch negative Erfahrungen vom Netzwerken abhalten! Hinterfragen Sie vielmehr Ihr bisheriges Vorgehen. Der **Vortragsabend Richtig Netzwerken – so geht's** gibt Ihnen hierzu erste Impulse. Im Rahmen des Vortrages erhalten Sie Impulse und Hintergrundinformationen zu folgenden Aspekten:

- > Mehrwerte, Aufbau und Pflege von Netzwerken
- > Psychologie des Netzwerkers
- > Welcher Netzwerktyp bin ich
- > Ohne Sympathie geht es nicht
- > Vom Bauern lernen

Infos und Anmeldung

Die Teilnahme am Vortragsabend ist kostenfrei.
Anmeldungen bis zum 6. Juni 2014 direkt bei

SÜDKURIER Medienhaus, Marketing

☎ 07531/999 1545

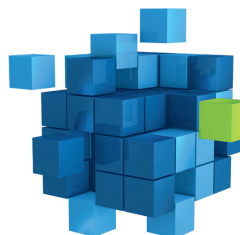
📠 07531/999 77 1545

✉ Stefanie.Wilhelm@suedkurier.de

Sie kennen den SÜDKURIER als führende Medienmarke und starken Werbepartner in der Region. Kennen Sie auch die Marketinglösungen aus dem SÜDKURIER Medienhaus für erfolgreiche Produkt- und Unternehmenskommunikation?

Setzen Sie auf die 6 Richtigen aus dem SÜDKURIER Medienhaus! Als Geschäftskunde profitieren Sie von sechs erfolgsrelevanten Leistungsbereichen:

- > Zielgruppen
- > Reichweite
- > Direktmarketing
- > Onlinemarketing
- > Werbung & Verkauf
- > Produktion



Jeder für sich bietet maßgeschneiderte Lösungen für Ihren Marketingerfolg. Unsere erfahrenen Marketing- und Mediaexperten unterstützen Sie dabei von der Idee bis zur Umsetzung. Nutzen Sie unsere Erfahrung für Ihre Kundenansprache und unsere Kompetenz für Ihren Erfolg. Wir freuen uns, von Ihnen zu hören.



Daniel Bensberg

Regionale Gebietsverkaufsleitung Konstanz,

Radolfzell, Hegau

SÜDKURIER GmbH, Medienhaus

Ekkehardstraße 37-39, 78224 Singen

Tel. 07731/8305 6621

Fax 07731/8305 77 6621

E-Mail Daniel.Bensberg@suedkurier.de

Richtig Netzwerken – so geht's

Montag, 7. Juli 2014 von 18.30 bis 21.30 Uhr
SÜDKURIER Medienhaus

Max-Stromeyer-Str. 178, 78467 Konstanz

Auch Netzwerken will trainiert sein. Gerne unterstützen wir Sie dabei und laden Sie zu einem informativen Vortragsabend zum Thema „Richtig Netzwerken – so geht's“ ins SÜDKURIER Medienhaus ein.

Insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen, Jungunternehmer, Freiberufler und Selbstständige bietet der Vortragsabend eine ideale Möglichkeit, Impulse für die Praxis zu erhalten.



SÜDKURIER

Die Netzwerk-Experten



Guido Hunke

beschäftigt sich seit 2001 mit dem Themenfeld Netzwerke & Kooperationen. Er veröffentlichte 2004 ein Buch zum Thema „Innovatives Marketing“ – einer der Schwerpunkte: Kooperationsmarketing.

Für Projekte, deren Basis Kooperationen zwischen Unternehmen waren, erhielt Guido Hunke 2003 und 2004 den Deutschen Verkaufsförderungspreis. Als Initiator und Betreiber der regionalen Initiativen Netzwerk Bodensee, Netzwerk Schwaben und Netzwerk Sachsen hat er eine über 7-jährige Erfahrung mit regionalen Wirtschaftsnetzwerken.



Jürgen Dagutat

studierte Volkswirtschaftslehre an der Hochschule Nürtingen mit dem Schwerpunkt Wirtschaftspsychologie. Als Geschäftsführer der Aurenz GmbH ist er für Marketing und Vertrieb diverser Softwareprodukte und Dienstleistungen verantwortlich. Außerdem hält der Referent zahlreiche Vorträge vor Verbänden, Kammern und bei verschiedenen Veranstaltungen. Er ist regelmäßiger Gastdozent im Masterstudiengang Unternehmensführung M.Sc. der Hochschule Nürtingen-Geislingen. Sein Thema ist hierbei: Entscheidungen unter Unsicherheit.

Weitere Informationen zu den Netzwerk-Experten gibt es unter: www.netzwerk-experten.com

Psychologie des Netzwerkens



Bild: Oliver Hanser

Neben handwerklichen Fähigkeiten spielt die Psychologie eine tragende Rolle beim Netzwerken.

Zwischenmenschliche Kontakte erfordern auch beim Netzwerken viel Einfühlungsvermögen und vor allem Geduld. Jedoch gibt es hier einfache Mittel schneller zum Ziel zu kommen.

Hierbei sollte unbedingt berücksichtigt werden:

Welche Art von Netzwerktyp bin ich eigentlich?

Denn auch hier gilt: Sie machen in der Regel aus einem Langstreckenläufer keinen Sprinter. Dahingehend sollte auch das Netzwerken auf Sie abgestimmt sein und nicht umgekehrt.

Ob Sympathie oder das Geben, es gibt Grundsätze, die dabei unbedingt beachtet werden sollten.

Aber vor allem: Wie mache ich mich interessant?

Lernen Sie die Kernelemente kennen, welche immer eine Rolle spielen. Damit erkennen Sie das Potential, welches sich noch weiter ausbauen und damit ausschöpfen lässt.

Erfolgreich durch Netzwerken

Auch beim Netzwerken läuft man ohne Ziel eher planlos durch die Gegend. Bei der „Akquise“ von neuen Kontakten ist es wichtig, dass Sie strategisch und strukturiert vorgehen – analog wie beispielsweise bei der Planung und Entwicklung von Geschäftsprozessen in Ihrem Unternehmen.

Bestimmen Sie Ihre Ziele und Erwartungen:

Was erwarten Sie von Ihren Kontakten?

Was wollen Sie konkret erreichen?

Benötigen Sie einen vertrieblichen oder fachlichen Mehrwert?

Entscheidend ist, dass Sie sich hierüber im Vorfeld bewusst sind und infolgedessen dann Ihr Vorgehen ausrichten.

Grundsätzlich aber gilt

Fangen Sie rechtzeitig an, Kontakte zu knüpfen und beginnen Sie nicht erst dann damit, wenn Sie aus wirtschaftlichen Gründen darauf angewiesen sind.

Das Halten Ihrer Kontakte ist zur Erreichung Ihrer Ziele von gleich großer Bedeutung wie die Phase des Aufbaus Ihres Netzwerkes.

Denn: **Ihr neues Netzwerk bringt Ihnen nur dann Vorteile, wenn Sie aktiv sind und es bleiben.**

