

Richtig Netzwerken – so geht's

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 Hintergrundinfos zu folgenden Aspekten:

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

Infos und Anmeldung

Die Teilnahme am Vortragsabend ist kostenfrei.
Anmeldungen direkt bei der Wirtschaftsförderung Bodenseekreis unter Tel.07541/385880 oder unter Mail: info@wf-bodenseekreis.de

Sie haben ein Ziel vor Augen? **Wir zeigen Ihnen den Weg!**

Die Wirtschaftsförderung Bodenseekreis

Informationen aus erster Hand, kurze Wege, schnelle Entscheidungen und solide, persönliche Beratung. Für alle, die etwas mehr erreichen wollen:

Angebote der Wirtschaftsförderung auf einen Blick:

- Standortinformationen
- Netzworfbildung mit möglichen Partnern, Lieferanten und Kunden
- Gewerbeflächenvermittlung
- Beratung von Investoren und Unternehmen
- Betreuung ansässiger Unternehmen
- Fördermittelinformationen (von Land, Bund und EU)
- Kostenlose Beratungsangebote für Existenzgründer

Wirtschaftsförderung Bodenseekreis GmbH

Leutholdstraße 30, 88045 Friedrichshafen
Telefon 07541/385880

Heiligenbreite 34, 88662 Überlingen
Telefon: 07551/9471937

E-Mail: info@wf-bodenseekreis.de
www.wf-bodenseekreis.de

Richtig Netzwerken – so geht's

WANN Dienstag, 06. Mai 2014
von 18.00 bis 21.00 Uhr

WO Gewerbepark Salem
In Oberwiesen 16, 88682 Salem

Auch Netzwerken will trainiert sein, gerne unterstützen wir Sie dabei: Im Rahmen unserer Veranstaltungsreihe **Business Treffpunkt Bodensee** ist **Richtig Netzwerken – so geht's** das Vortragsthema des nächsten Abends.

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

Im Anschluss an den Vortrag besteht - bei Imbiss und Getränken - die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch und zum Netzwerken mit den anderen Teilnehmern.

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

Netzwerk
experten.com



Photodesign Armin Buhl

Psychologie des Netzwerkens

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.

Expedition *Zukunft*

Wirtschaftsförderung
Bodenseekreis