

Networking

Kontakte aufbauen und pflegen

Bauen Sie ein aktives Beziehungsmanagement auf

Zum Thema

Wer systematisch und gezielt Beziehungen aufbaut und pflegt, ist präsent im Markt und bleibt bei Bedarfsträgern in Erinnerung, wenn sich Nachfragen auftun. In einer Zeit wachsender Anonymisierung bekommt ein systematisches und bewusst praktiziertes Beziehungsmanagement zunehmende Bedeutung. Die Ansprüche und Eigenheiten der ausgewählten Zielgruppen erkennen und bindungsfördernd umzusetzen, wird zur unverzichtbaren Qualität im Betreiben eines nachhaltigen Networkings.

Zielpublikum

MitarbeiterInnen mit vielen Kontakten zu Menschen (Führung, Verkauf, Marketing, Politik usw.), die durch Networking Synergien und Ressourcen im Umfeld bewusster nutzen wollen, um im privaten und beruflichen Alltag effizienter voranzukommen.

Ihr Nutzen

- Sie kennen die Funktionsweise von Beziehungssystemen und werden Synergien und Ressourcen von aussen bewusster nutzen können
- Sie lernen Grundsätze und Mechanismen im Networking kennen und anwenden
- Sie wissen, wie man Multiplikatoren für den gemeinsamen Erfolg einsetzen kann
- Sie arbeiten am eigenen Networking-Modell, das Sie auf Basis Ihrer Erkenntnisse weiterentwickeln können
- Als aktiver «Networker» werden Sie zur gefragten Person und festigen Ihr persönliches Image
- Sie werden erkennen, wie Projekte und Vorhaben in der Verbundphilosophie des Networkings besser und effizienter ablaufen können

Nutzen für Ihr Unternehmen

- Kontakte werden gezielter genutzt und ausgebaut (beschaffungs- und absatzseitig)
- Synergetische Nutzung externer Ressourcen
- Beziehungen funktionieren harmonischer
- Informationsfluss wird in Gang gehalten
- Innovationsimpulse fliessen in die Firma
- Trends werden frühzeitig erkannt
- Offene Kommunikationskultur etabliert sich

Inhalte

- Überblick über die Funktionsweisen von Netzwerksystemen
- Wie man zum erfolgreichen «Networker» wird (Grundsätze und Spielregeln)
- Beziehungskompetenz als wichtiger Eckpfeiler
- Design am eigenen Networking-Modell
- Potenziale und Möglichkeiten für den Auf- und Ausbau eigener Netzwerke
- Ausgewogenheitsprinzip von Netzwerksystemen (Input-Output-Bilanz)
- Nutzung von Beziehungsplattformen
- Die richtige Strategie fahren (Engpass-Optik)
- Wie Systemdefekte vermieden werden können
- Breit abgestützt und doch fokussiert bleiben
- Ausbau und Pflege des Beziehungsnetzwerks

Methoden

- Lehrgespräche und Diskussion
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Fallbearbeitung und Praxistransfer
- Arbeit an Anliegen und persönlichen Projekten der TeilnehmerInnen
- Erarbeitung der eigenen Umsetzungsstrategie

Trainer

Rainer A. Künzle

Administratives

Daten

30. März 2010

21. September 2010

Dauer

1 Tag

Arbeitszeiten

9.00 – 17.00 Uhr

Ort

März:

Technopark, Zürich

September:

Sorell Hotel Zürichberg, Zürich

Teilnehmerzahl

15 Personen

Unterlagen

TeilnehmerInnen erhalten schriftliche Unterlagen, die der Vertiefung des Stoffes und als Nachschlagewerk dienen.

Seminarpreis

CHF 990.– pro Person

(CHF 890.– für jede weitere

Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen.