

NETWORKING – MACHEN SIE MEHR AUS IHREM NETZWERK

Die meisten Ihrer Mandate kommen aus Ihrem Netzwerk. Je besser und größer das Netzwerk jedes Ihrer Mitarbeiter, desto häufiger werden Sie bei potenziellen Mandaten angefragt. Netzwerkpflge ist daher ein ganz wichtiger Bestandteil Ihrer Akquise.

Regelmäßig aktiv auf bestehende Kontakte und potenzielle Mandanten zuzugehen, empfinden viele Menschen als unangenehm. Ihnen fehlt der konkrete Anlass, der eine Ansprache rechtfertigt, sie haben die Sorge, den anderen zu stören, oder es gibt immer gerade etwas Dringenderes zu tun. So erleben wir es immer wieder, dass Telefonate aufgeschoben oder vermieden werden oder dass Kollegen bei Veranstaltungen in Grüppchen zusammenstehen anstelle auf Dritte zuzugehen.

Das geht auch anders, und dabei unterstütze ich Sie mit meinem Seminarkonzept „Networking – Machen Sie mehr aus Ihrem Netzwerk“ für Ihre Mitarbeiter und Kollegen. Dieses eintägige Seminar ist für sechs bis zehn Teilnehmer konzipiert. Variationen hinsichtlich Dauer und Schwerpunkten sind ganz nach Ihrem individuellen Bedarf möglich.

DEN NUTZEN VON NETWORKING FÜR DIE FIRMA UND SICH SELBST ERKENNEN

Viele Menschen ahnen zwar die grundsätzliche Bedeutung von Networking, aber sehen nicht den Nutzen des einzelnen Gesprächs. Schließlich bedeutet es heute vor allem Aufwand – ein unmittelbares Ergebnis ist selten. Wir diskutieren die Vorteile und den Nutzen von Networking und widmen uns auch den Vorbehalten. Ziel ist, dass sich die Teilnehmer die Bedeutung und die langfristigen Konsequenzen intensiv bewusst machen. Das erhöht die Priorität, die sie den Networking-Aktivitäten beimessen, und ihre Motivation im konkreten Fall.

GELEGENHEITEN FÜR NETWORKING IDENTIFIZIEREN

Für Networking gibt es viele Gelegenheiten – beispielsweise vor und nach Firmenveranstaltungen, zu Geburtstagen, an Weihnachten, im Zusammenhang mit aktuellem Tagesgeschehen, zur Information über eigene Erfolge, als Nachfrage nach Plänen und Vorhaben des Gesprächspartners und natürlich diverse persönliche Ansätze. Aber viel zu oft werden solche Gelegenheiten nicht erkannt und verstreichen ungenutzt. Wir führen die unterschiedlichen Möglichkeiten vor Augen und vertiefen das Wissen darüber mit einer Zusammenstellung der jeweils passenden Vorgehensweisen. Das Wissen über die Möglichkeiten zum Networking ermöglicht den Teilnehmern später im Alltag, die sich bietenden Gelegenheiten auch zu ergreifen.

NETWORKING IM GESCHÜTZTEN RAUM AUSPROBIEREN

In Rollenspielen simulieren wir unterschiedliche Ansätze für Networking-Gespräche. Direktes Feedback, das Hineinversetzen in die Rolle des Gegenübers und Theorie-Inputs zur Gesprächsführung ermöglichen den Teilnehmern, schnell ein Gespür dafür zu bekommen, was beim anderen gut ankommt und was weniger. Die Teilnehmer erleben insbesondere, wie sich die eigene Grundeinstellung zu dem Gespräch auf das Gegenüber auswirkt. Die wesentlichen Ziele sind, in den Gesprächen Souveränität, Empathie und Interesse am Gesprächspartner zu vermitteln und auf gleicher Augenhöhe zu sprechen.

Viele Teilnehmer werden in der Kundenrolle erstaunt erleben, dass ein Gesprächsangebot grundsätzlich positiv wirkt. Diese Erfahrungen geben Sicherheit für die Praxis.

GUTES SELBSTMANAGEMENT UND EFFIZIENTE ORGANISATION

Um Networking effizient zu betreiben, müssen die organisatorischen Voraussetzungen stimmen – denn natürlich darf es nicht auf Kosten der aktuellen Projektarbeit gehen. Die Teilnehmer bekommen Tipps und Hinweise zu Talksheets, dem Handling von Kontakten und zum eigenen Zeitmanagement.

METHODEN

Ein Mix aus kurzen theoretischen Inputs, vielen praktischen Übungen, Ausprobieren an Praxissituationen der Teilnehmer, Feedback und Gruppenarbeit.

DIE REFERENTIN: CAROLA KAMUFF

Als ausgebildete und zertifizierte Kommunikationstrainerin mit einem Schwerpunkt auf dem Auftritt coaching und mit langjähriger Berufserfahrung als M&A-Beraterin bei Druker & Co. (heute Leonardo & Co.) verbinde ich die inhaltlichen Aspekte mit Trainerkompetenz. Ich habe in meiner beruflichen Praxis eine Vielzahl von Networking-Gesprächen auf beiden Seiten erlebt und kenne Gepflogenheiten und Erwartungen.



Meine Ausbildung und Abschlüsse:

- Award für Coaching & Training 2010 des dvct e.v.
- Zertifizierte Trainerin (zertifiziert beim Deutschen Verband für Coaching und Training, dvct, ausgebildet bei Dr. Baldinger & Partner, Bidingen)
- NLP Practitioner (Explorers Akademie, Frankfurt)
- Module „Strategien entwickeln“ und „Organisationen gestalten“ des Ausbildungsprogramms zum diskursiven Berater (Metaplan, Quickborn)
- Diplom-Mathematikerin, Nebenfach BWL (Westfälische Wilhelms-Universität, Münster)
- Bankkauffrau (BHF-Bank, Frankfurt)
- English level: C2 – Academic Proficiency (Council of Europe)
- 3. Dan Karate (DKV, Stilrichtung Shotokan)

In meiner Arbeit sind mir wichtig:

- Klarheit und Verständlichkeit
- Struktur und Lösungsfokussierung
- Lernen durch Erleben
- Ausprobieren dürfen und Spaß dabei haben
- Eine fröhliche Leichtigkeit, die mitreißt und motiviert

KONTAKT

Carola Kamuff Kommunikation, Frankfurt

Telefon 069 97 20 67 86 | Mobil 0173 31 777 84 | E-Mail mail@kamuff.net