

„Grundlagen der Netzwerkarbeit“

Vortrag Susanne Machill am 18.10.2018 Praxistagung AUiA Magdeburg

Wozu netzwerken?

- Kundenakquise, Gewinnung von Ehrenamtlichen, Schaffung eines NW zur eigenen Geschäftsorganisation, Zugang zu Informationen, Schaffung eines Mehrwertes für die Kunden durch passende Kooperationspartnerinnen

Wie netzwerke ich?

- nicht ein NW für alles, eher ein kleines NW pro Bedarf (NW zur Kundengewinnung, NW zur Geschäftsorganisation, NW von Kooperationspartnerinnen)
- Basiswerkzeuge zum Netzwerken:
 - Visitenkarten, Flyer, Website
 - es ist auf Qualität und Nutzerfreundlichkeit zu achten
 - Pitch (Kurzvorstellung)
 - Wer bin ich und was ist mein Angebot
 - maximal 5 Sätze

Wo netzwerke ich?

- Online und Offline
- Offline: Fachtagungen, Runde Tische, Business-Netzwerkevents (zur Entwicklung der Unternehmerinnenpersönlichkeit hilfreich), Veranstaltungen des Landkreises, selber Termine machen

Schlüsselfragen zur eigenen Klarheit

- Was brauche ich?
- Wann brauche ich was?
- Wer hat die gleiche Zielgruppe?
- Wer ist eine gute Multiplikatorin für mich?
- Welche zielgruppenfrequentierten Orte gibt es in meiner Region?
- Welche Ressourcen habe ich noch um Multiplikatoren o.a. anzusprechen in: Familie, (ehemaliger) Arbeitsstelle, Freundeskreis und in Vereinen, Organisationen in denen ich aktiv war?

Empfehlungen

- Wer's nicht kann: Besser abgeben!
 - schützt vor Prokrastination oder Fehlern
- Gut sortieren: Jetzt, später, nie
 - Zeitmanagement, kluger Umgang mit Ressourcen (auch finanziellen)
- Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete
 - Checkliste vor dem Telefonat, Zielklärung vor dem Netzwerkevent
- Zeit für's Netzwerken als Investition betrachten
- In guten Zeiten nicht nachlassen (=Netzwerken zur Routine machen)
- Mutig sein. Trauen Sie sich was!

w w w . a r b e i t e n u n d v e r s t e h e n . d e