

WOMEN'S
EMPOWERMENT
CONVENTION

Networking Guide

**Das Workbook
für richtig gute Kontakte!**



Networking Guide



Herzlich Willkommen und #letsconnect!

Wir freuen uns, Teil der Women's* Empowerment Convention zu sein und euch zusätzlich mit unserem Networking Guide beim Netzwerken, Kontakte knüpfen und Ausprobieren zu unterstützen.

Unser Ziel:

Gemeinsam eine inspirierende Atmosphäre schaffen, in der wir uns gegenseitig unterstützen, voneinander lernen und wertvolle Kontakte knüpfen können.

Heutzutage ist es wichtiger denn je, dass wir uns gegenseitig stärken und ermutigen, um gemeinsam Erfolge zu feiern und Hindernisse zu überwinden.

Unser Networking Guide bietet die ideale Ergänzung zum Event und hilft dir mit zahlreichen Impulsen und praktischen Tipps, selbst sofort ins Networking-Business zu starten.

**Viel Spaß beim Verbinden
& let's get stronger together!**

Networking Guide



WOW - fast 100 Seiten.

Das hätten wir zum Start des Projekts auch nicht erwartet.

Wir wissen, dass dieses Workbook ganz viele unterschiedliche Menschen lesen werden, und wir wollen jeder und jedem, in allen Phasen - ganz zu Beginn der Networking-Reise oder schon mitten drin - Hilfestellungen, Anstupser und Impulse geben.

Daher wird das ein oder andere Kapitel für dich besonders spannend sein und andere Kapitel angenehme Auffrischung.

Fühl dich frei Kapitel zu überspringen oder mehrfach zu lesen.



Networking Guide

Darauf kannst du dich freuen:

- 1** Einstieg ins Thema **S. 5**
- 2** Du & dein Netzwerk **S. 10**
- 3** How to Networking? **S. 18**
- 4** Deine USPs & deine Selbstvorstellung **S. 23**
- 5** Gute Fragen für gute Gespräche **S. 30**
- 6** Innerlich Haltung zeigen & Grenzen setzen **S.39**
- 7** Praxisübungen für Zweifler*innen **S. 43**
- 8** Dein Elevatorpitch neu gedacht **S. 49**
- 9** SOS Strategien für Introvertierte **S. 57**
- 10** Gekommen um zu bleiben - FollowUp! **S. 62**
- 11** Role Models: Copycat-Modus an! **S. 67**
- 12** Ready, set, network! Zusammenfassung. **S. 82**
- 13** Buch-Tipps & Podcast-Empfehlungen **S. 85**

Networking Guide

Kapitel 1

Einstieg ins Thema.

Deine Einladung zur
Beziehungspflege.

Schreite zur Tat!

let's
TALK

Tipps für erfolgreiches Netzwerken.

Netzwerke eröffnen neue Chancen.

Um diese für dich bestmöglich zu nutzen, findest du hier unsere Top-Tipps, um direkt Kontakte zu knüpfen.

Im Anschluss findet du Platz, um deine ganz persönlichen Ideen festzuhalten und auszuprobieren.

Networking findet sich als Buzzword gerade überall.

Doch was genau meinen wir eigentlich, wenn dir davon sprechen?

Lass uns genauer hinschauen und direkt eintauchen.



STRONG
PARTNERS



(D)eine Einladung zur Beziehungspflege.

Networking meint den Prozess des Aufbaus und der Pflege von Beziehungen zu anderen Menschen. Besonders in beruflichen oder geschäftlichen Kontexten wird Networking als sinnvoll betrachtet.

Dabei geht es um den Austausch von Informationen, Ideen und Unterstützung mit dem Ziel, deine beruflichen Chancen zu identifizieren und Wissen zu teilen.

Networking ist also gewinnbringend, wenn du dich selbst beruflich, aber auch persönlich weiterentwickeln möchtest.

Konkret kann Networking dich unterstützen, wenn du einen Job suchst, deine Gründungsidee teilen möchtest, diverses Feedback benötigst oder Verbündete suchst, die deinen Spirit teilen.



Networking

Die Macht (d)einer guten Beziehungen



Du fragst dich, ob Networking überhaupt das Richtige für dich ist?

Hier findest du gute Gründe dafür:

Karriereentwicklung:

Networking kann dir berufliche Chancen eröffnen, sei es durch Jobangebote, Beförderungen oder Projektmöglichkeiten.

Persönliche Entwicklung:

Networking fördert deine persönliche Entwicklung, indem du die Entwicklung von Kommunikations-, Präsentations- und Überzeugungsfähigkeiten ausprobieren kannst.

Unterstützung und Mentoring:

Ein starkes Netzwerk bietet dir Unterstützung in Zeiten der Herausforderung und kann als Ressource für Ratschläge, Feedback und Mentoring dienen.

Networking

Die Macht (d)einer guten Beziehungen



Spirit und Wachstum:

Networking bedeutet Geben und Nehmen.

Fokussiere dich auf die Unterstützung anderer, indem du deine Ressourcen und Ideen gezielt zur Verfügung stellst.

Dabei kreierst du eine Win-Win-Situation: Du bietest großartigen Mehrwert für andere und lernst nebenbei um die Wirkung deiner eigenen Stärken.



Vorbildfunktion:

Indem du Networking für dich als Wunderwaffe für Beziehungsaufbau und -pflege nutzt, kannst du anderen in deinem Umfeld ein Vorbild sein. Du gehst mit gutem Beispiel voran, machst den ersten Schritt und überwindest deine eigenen Zweifel und Hindernisse. So bist du absolutes Vorbild für diejenigen, die noch zweifeln, eine Sparring-Partnerin suchen oder einfach Inspiration benötigen.

Networking Guide

Kapitel 2

Du & dein Netzwerk

Analyse und Aufbau deiner
eigenen Strukturen.

Du und dein Netzwerk

Beginne jetzt mit der Analyse deines Netzwerkes:

Wie gut bist du derzeit auf einer Skala von 0 bis
10 aufgestellt?



Super!

Nun überlege im nächsten Schritt, welche konkreten
Schritte dich dabei unterstützen können, deine notierte
Zahl um mindestens 3 Punkte zu erweitern.

● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●

● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●

● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●



Aufbau deines eigenen Netzwerkes

Beim Aufbau eines Netzwerkes stellt sich zu Beginn oft die Frage:

Wo fange ich an nach den passenden Kontakten zu suchen?

Die Antwort lautet: Digital und analog.

Folgende Plattformen können dir als Inspiration dienen, dein eigenes Netzwerk Stück für Stück aufzubauen.

1

Events und Veranstaltungen

Auf Events kommen viele verschiedene Personen zusammen, die ähnliche Ideen haben und sich vernetzen möchten. Nutze deine Chance, indem du dich informierst, welche Veranstaltungen in deiner Stadt regelmäßig stattfinden.

2

Social Media

Halte auf deinen Social Media Kanälen Ausschau nach Menschen, die dich inspirieren und deren Ideen du teilst. Trau dich, ihnen persönliche Nachrichten zu schreiben und nach einem (digitalen) Austausch oder einer Kaffeepause zu fragen.

Aufbau deines eigenen Netzwerkes



3

Im Job

Nutze deine beruflichen Kontakte, die du bereits hast und erweitere sie: Eine gute Möglichkeit ist es, Kolleg*innen, die du noch weniger gut kennst, im Office nach einer gemeinsamen Mittagspause zu fragen oder neuen Mitarbeitenden anzubieten, ihnen deine Lieblingsorte in der Stadt zu zeigen.



4

Im Freundeskreis

Freund*innen sind Gold wert. Deswegen lohnt es sich, auch im Bekanntenkreis bereits vorhandene Kontakte neu zu denken. Du könntest beispielsweise Freund*innen bitten, dich regelmäßig zu einem bestimmten Thema zu beraten und dazu wiederum deren Freund*innen einladen. So wächst dein privates Netzwerk und du entdeckst Beziehungen neu.

Aufbau deines eigenen Netzwerkes

5

Zirkel Clubs & Vereine

Um mit Gleichgesinnten Kontakte zu knüpfen bietet sich die Teilnahme an Zirkel Clubs und das Engagement in Vereinen an. Hier findest du Menschen, die sich ebenfalls vernetzen möchten, bereits Kontakte pflegen und sich auf deinen Input freuen. Hier kannst du dich ausprobieren, Fragen stellen und dich direkt langfristiger ins Networking-Spiel bringen. Stichwort: Regelmäßige Teilnahme an bereits bestehenden Terminen.





better together

Unser female network studio in Münster/Sendenhorst bietet die Möglichkeit sich gegenseitig auszutauschen, entspannt zu Netzwerken und gemeinsam voneinander zu lernen. Denn wir glauben fest daran, dass der Dialog uns stärkt und wir uns nur so weiterentwickeln können.

Werdet Teil unseres Netzwerkes, nehmt an Workshops, Events und den unterschiedlichsten Veranstaltungen teil.



<https://bettertogether-femalenetwerkstudio.de/>



<https://www.instagram.com/femalenetwerkstudio/>





Das Netzwerk Working Moms e.V. hat die Vereinbarkeit von Karriere und Familie im Fokus. Durch Empowerment der Mitglieder und Dialog mit Politik und Wirtschaft streben die Working Moms einen gesellschaftlichen Wandel an - der Kind und Beruf leichter vereinbaren lässt. Wir treffen uns regelmäßig zum Austausch, lassen uns von der Expertise der Power Frauen aus eigenen Reihen inspirieren und sind gemeinsam als Gruppe eine starke Stimme für die Gleichstellung der Frauen.

Julias Sicht aufs Netzwerken

Netzwerken ist für mich eine geniale Mischung aus beruflichem und persönlichem Kontakt. Jede von uns Frauen kann im Verein das finden, was für sie wichtig ist. Von Themen über persönliche Weiterentwicklung, berufliche Karriereschritte oder Best Practice zur Work-Life-Balance ist alles dabei. Gemeinsam treten wir nach außen als Role Models, Veranstalterinnen und Thementreiberinnen auf - denn das Netzwerk gibt uns den Raum und den Rückenwind dafür!



12min.me - Don't waste your time.

<https://12min.me/>



Fast & Curious Circle

<https://www.linkedin.com/showcase/fastandcuriouscircles/>



Marketing Club Münster Osnabrück

<https://www.marketingclub-ms-os.de/>



TEDx

<https://tedxmuenster.de/>



REACH - Euregio Start-Up Center

<https://www.reach-euregio.de/events>

Networking Guide

Kapitel 3

How to "Networking"?
Von der Theorie in die Praxis.

How to... Networking

3 Tipps, auf die du beim Networking- Start achten solltest.

Qualität statt Quantität

Die richtigen Kontakte sind mehr wert,
als ein volles Telefonbuch.



Investiere frühzeitig

Pflege dein Netzwerk bevor du es wirklich
brauchst.



Sichtbarkeit geht vor

Was zeichnet dich inhaltlich aus
und welche Themen begeistern dich?
Finde Wege, dich online und offline sichtbar zu
machen.



How to... Networking

Du bist eine Personal Brand

Bestimme die Themen für die du stehst immer selbst. Finde heraus, was dich wirklich ausmacht und was dein Alleinstellungsmerkmal ist. Wenn du weißt wofür du stehst, kannst du selbstbewusst darüber mit anderen sprechen.



Präsentiere dich

Warte nicht, bis du von anderen gefunden wirst, sondern werde selbst aktiv. Plattformen wie LinkedIn oder Instagram können dich bereits zu Beginn unterstützen, dich selbst zu präsentieren.



Einfache Schritte für gute Kontakte



Step by step:

Gehe zunächst kleine Schritte. Anfangs reichen zwei oder drei Personen, mit denen du dich austauschen kannst.

Small Talk Profi:

Du musst nicht über das Wetter sprechen, sondern überlege dir konkret, worüber du beim Event gerne sprechen möchtest.

Vorbereitung zahlt sich aus:

Bereite dich auf Netzwerktreffen vor und informiere dich, welche Themen wichtig sein werden und wer daran teilnimmt.

Tschüss Perfektion und Hallo Mut:

Falls dir beim ersten Mal nicht alles sofort gelingt, versuche es nächstes Mal einfach erneut und sei stolz, dass du dich getraut hast, Teil eines Netzwerktreffen zu sein.



5 ehrliche Fragen an dein Netzwerk

- 1) Wie hoch ist die Qualität meines Netzwerkes?
Auf wen kann ich zählen und warum?
- 2) Wie und wann investiere ich gezielt in mein Netzwerk?
- 3) Wann und wie habe ich gezielt meine Sichtbarkeit verbessert?
- 4) Wie kann ich jemandem aus meinem Netzwerk unterstützen?
- 5) Wen möchte ich als nächstes um Rat fragen?

Networking Guide

Kapitel 4

Deine USPs & deine Selbstvorstellung

Werde unverwechselbar für
dein Netzwerk.



Dein

Alleinstellungsmerkmal



Du bist unverwechselbar für dein Netzwerk

Bevor du mit Networking richtig startest, lohnt es sich, einen Blick auf dich selbst und deine unverwechselbaren Kompetenzen zu werfen.

Denn: Je besser du dich kennst, desto einfacher kannst du dich deinem Netzwerk präsentieren.

Eine Übung, die dabei helfen kann, dich noch besser kennenzulernen, beinhaltet das Finden deines Alleinstellungsmerkmal (unique selling point, kurz: USP). Das ist dein erster Schritt, um dein Personal Branding zu gestalten und deinen Markenkern zu identifizieren.

Wir zeigen dir hier, wie du herausfindest, welche Eigenschaften dich ausmachen und wie du sie bestmöglichst beim Networking vorstellst.

Lass uns starten, damit du selbstsicher deine Unverwechselbarkeit präsentierst und andere inspirierst, es dir gleich zu tun.

Dein Alleinstellungsmerkmal



Hier geht's zur Übung:



Schritt 1: Selbstanalyse

Du startest, indem du dir ein wenig Zeit nimmst, um auf dich selbst zu schauen. Dabei richtest du den Blick, auf Eigenschaften, die dich als Person besonders ausmachen und notierst sie.

Folgende Fragen helfen dir:

- Wofür bin ich bekannt?
- Über welche Themen spreche ich immer wieder?
- Welche Ziele habe ich und weshalb verfolge ich sie?
- Welche besonderen Eigenschaften habe ich?
- Welche Besonderheiten gibt es an mir?
- Worauf werde ich häufig angesprochen?



Schritt 2: Fremdanalyse

Im zweiten Schritt, bittest du andere, dich zu unterstützen, indem du sie nach ihrer Einschätzung befragst.

Dazu erkundigst du dich bei mindestens 5 Personen in deinem Umfeld, welche Eigenschaften dich aus ihrer Sicht besonders ausmachen.

Folgende Fragen helfen dir:

- Welche Eigenschaften schätzt du besonders an mir?
- Bei welchen Themen würdest du mich um Rat fragen?
- Was macht mich aus deiner Sicht zu einer besonderen Person in deinem Umfeld?
- Was berichtest du anderen von mir, wenn du von mir erzählst?
- Welches Thema bringst du sofort mit mir in Verbindung?



Dein

Alleinstellungsmerkmal



Schritt 3: Der Abgleich

Im dritten Schritt, vergleichst du deine Selbstanalyse mit den Antworten deiner Fremdanalyse. Die Antworten, die sich ähneln oder sogar identisch sind, machen deinen USP aus und zeigen deine unverwechselbaren Eigenschaften - auch Markenkern genannt.

Im Anschluss darfst du dich direkt ausprobieren, um deinem Alleinstellungsmerkmal praktisch auf die Spur zu kommen.

Jetzt bist du dran.





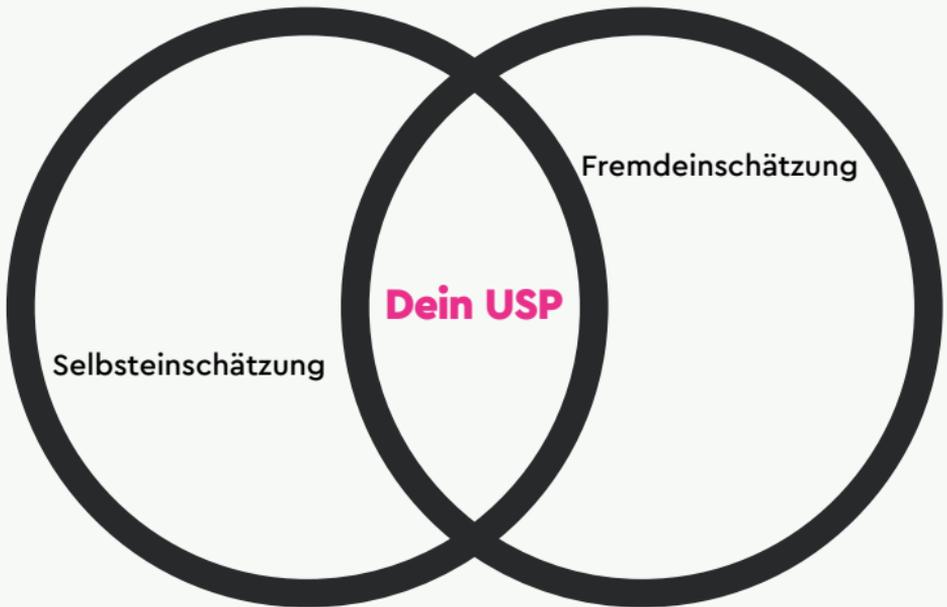
Dein

Alleinstellungsmerkmal



Jetzt wird's praktisch!

Notiere in den jeweiligen Kreisen deine Antworten





Dein

Alleinstellungsmerkmal



Personal Challenge:

Präsentiere deinen USP kurz und prägnant.

Stelle dir folgendes Szenario vor:

Du bist auf einem Event eingeladen und kennst nur die Gastgeberin.

Wie sollte sie dich im besten Fall vorstellen?
Was sollen andere über dich wissen und wie
möchtest du wahrgenommen werden?

Hier findest du ein Beispiel, mit dem du dich und deinen Markenkern vorstellen kannst:





Jetzt wird's praktisch!

Das bin ich!

Das ist

Wenn du mit jemanden über die Themen
.....sprechen möchtest, bist du bei
genau richtig.

Niemand kann dir so guterklären wie
.....

Sie/ Er ist besonders gut in/bei/mit
und steht dir als Ansprechpartner*in zur
Verfügung, wenn du!





Deine Selbstpräsentation

Die Kür des Networking



**... für einen bleibenden Eindruck beim
Networking...**

Für dein nächstes Networking-Event, ist die Vorstellung deiner Person der wichtigste Moment. Deshalb haben wir eine spannende Methode für dich im Gepäck, mit der du einen bleibenden Eindruck hinterlassen kannst.

Bei einem Elevator Pitch geht es darum, dich selbst in nur wenigen Sekunden möglichst prägnant und packend zu präsentieren. Also los geht's!





Deine Selbstpräsentation

Die Kür des Networking



**... für einen bleibenden Eindruck beim
Networking...**

Die grundlegende Idee:



Stell dir vor, du betrittst einen Fahrstuhl und triffst dort zufällig auf eine Person, von der du weißt: Sie hat Möglichkeiten und Kontakte, die dir fehlen, um deine Businessidee nach vorne zu bringen. Dir bleiben nur etwa 60 Sekunden, bis sie wieder aussteigt.

Wie würdest du diese Zeit nutzen?



Deine Selbstpräsentation

Die Kür des Networking



Was würdest sagen, um ihr Interesse an deiner Idee zu wecken?

Wie würdest du dich/dein Business beschreiben?

Um diese Fragen geht es bei einem Elevator Pitch und du kannst sie nutzen, um dich als Person auf Networking Veranstaltungen ins beste Licht zu rücken. Dabei muss es nicht vorrangig um eine Businessidee gehen, sondern um dich als Person mit deinen Interessen und Fähigkeiten.

Networking Guide

Kapitel 5

Gute Fragen.

Gute Fragen für gute
Gespräche - So gelingt der
Gesprächseinstieg.

Gute Fragen für noch bessere Gespräche



Inspiration für richtig gute Fragen in verschiedenen Kontexten? Wir haben da was für dich ...

Fragen kannst du auf verschiedene Arten stellen.

Je nachdem, welches Ziel du verfolgst, haben wir hier einige Tipps für dich zusammengestellt, damit du mit deiner Frage nicht nur eine Antwort, sondern direkt eine tolle Gesprächsebene erhältst.

Los geht's!

Offene Fragen:

Diese Fragen erfordern ausführliche Antworten und ermöglichen es der/dem Befragten ihre/seine Gedanken frei zu äußern.

Zum Beispiel: "Was ist deine schönste Erfahrung der letzten Jahre?"

Diese Art der Fragen bietet sich besonders an, wenn du an einem offenen, längerfristigem Austausch interessiert bist, da schnell eine tolle Grundlage für Rück- und Folgefragen ergeben.



Inspiration für richtig gute Fragen in verschiedenen Kontexten? **Wir haben da was für dich ...**

Spiegelnde Fragen:

Diese Fragen spiegeln Antworten der Befragten wider und zeigen Verständnis und Empathie.

Zum Beispiel: "Du strahlst, wenn du über deine Business-Idee erzählst. Magst du mir erzählen, was genau du vorhast?"

Diese Art der Fragen bietet sich an, wenn du direkt in die Tiefe gehen möchtest und Interesse daran hast, konkrete Ideen auszutauschen.

Explorative Fragen:

Diese Fragen stellst du, um mehr Informationen oder Details zu einem Thema zu erhalten.

Zum Beispiel: "Kannst du mir mehr darüber erzählen, wie sich deine Podcast-Idee entwickelt hat?"

Du zeigst sofort Interesse an einem bestimmten Thema und erfährst so etwas über die persönlichen Erfahrungen deiner Gesprächspartner*innen.

Gute Fragen für effektives Networking



Damit der Einstieg ins Networking gelingt, sind die richtigen Fragen Gold wert. Hier findest du ein paar Ideen, um immer ein gutes Gespräch beginnen zu können.

- 1) Welche Erfahrung hat deine berufliche Laufbahn besonders geprägt und warum?
- 2) Welche Bücher, Blogbeiträge oder Artikel haben dich zuletzt inspiriert?
- 3) Welche Erkenntnis war in den letzten 2 Jahren die wichtigste für dich?
- 4) Gibt es einen Bereich, in dem du dir aktuell Unterstützung wünschst und falls ja, wie kann ich dir helfen?
- 5) Was würdest du jemandem raten, der eine ähnliche Laufbahn wie du einschlagen möchte?
- 6) Welcher Fehler war eigentlich ein Glücksgriff?
- 7) Wann hast du das letzte Mal etwas zum ersten Mal gemacht?

Kapitel 6

Haltung zeigen & Grenzen setzen.

Sätze, die dir in kniffligen
Situationen helfen, um deine
Grenzen zu wahren.

Sätze, die dir helfen, deine Grenzen zu wahren.



Auch beim Networking kann es sein, dass du in Gesprächssituationen gerätst, in denen du dich unwohl fühlst, dich langweilst und das Gespräch lieber beendet möchtest.

Um deiner innerliche Haltung zu stärken, haben wir konkrete Sätze zusammengefasst, die dir helfen können dich gedanklich abzugrenzen.

Im Anschluss findest du außerdem Sätze, die du im Gespräch praktisch nutzen kannst, um deinen Standpunkt zu verdeutlichen und die Konversation frühzeitig zu beenden.



Innerlich Haltung zeigen



Ich bin in der Lage, mich von Menschen zu distanzieren, die mich nicht unterstützen.

Ich lasse mich nicht von negativen Gedanken über mich selbst beeinflussen.

Ich achte auf meine Bedürfnisse und stehe dazu, sie zu erfüllen.

Ich wähle bewusst, wie viel Zeit und Energie ich in bestimmte Situationen investiere.

Ich bin nicht verpflichtet, die Erwartungen anderer zu erfüllen.

Ich verdiene es, respektvoll behandelt zu werden, und setze diese Erwartung klar.

* Grenzen setzen im Gespräch



Es ist mir wichtig, dass
du meine persönlichen
Grenzen respektierst.

Bitte beachte, dass ich
keine Diskussion über
dieses Thema führen
möchte.

Bitte respektiere
meine körperlichen
Grenzen.

Bitte respektiere meine
Bedürfnisse und Wünsche.

Es ist mir wichtig, dass
du meine
Entscheidungen nicht
kommentierst.

Ich möchte nicht,
dass du mich in
unangenehme
Situationen bringst.

Networking Guide

Kapitel 7

Praxisübungen für Zweifler*innen.

Gemeinsam arbeiten wir an deinen Glaubenssätzen um danach mit einem guten Gefühl ins nächste Networkingevent zu springen.

Networking-Profi? Praktische Übungen für Zweifler*innen



**... denn du hast alles was du
brauchst, um durchzustarten!**

Du hast richtig Lust zu netzwerken, es kommen dir aber
Zweifel, ob du das Zeug dazu hast?

Du ertappst dich dabei, deine Fähigkeiten in Frage zu
stellen?

Damit bist du nicht allein!

Deswegen haben wir eine Übung im Ressourcen-Koffer,
die dir hilft, deine innerlichen Blockaden in die Wüste zu
schicken.



Networking-Profi? Praktische Übungen für Zweifler*innen



**... denn du hast alles was du
brauchst, um durchzustarten!**

Manchmal stehen uns unsere inneren Überzeugen im Weg, wenn wir selbstbewusst und mutig in Erscheinung treten wir möchten.

Wir alle haben Glaubenssätze, also Ideen über uns selbst, die uns hindern, uns in in bestimmten Situationen in unserer vollen Kraft zu präsentieren.

Negative Glaubenssätze können zum Beispiel wie folgt lauten:

"Ich bin nicht gut genug."

"Ich kann keine Veränderungen bewirken."

"Ich bin zu alt/jung, um meine Ziele zu erreichen."

"Ich werde nie finanziell erfolgreich sein."



Networking-Profi? Praktische Übungen für Zweifler*innen



Meistens verbinden wir negative Gefühle mit unseren Glaubenssätzen, die uns bei der Umsetzung unser Ziele im Weg stehen.

Ein Umgang mit negativen Glaubenssätzen, ist die Prüfung auf deren Wahrheitsgehalt.

Kannst du mit absoluter Sicherheit sagen, dass dein negativer Gedanke über dich selbst wahr ist oder kannst du ihn widerlegen?

Ein Beispiel: "Ich bin bin gut genug."

Stelle dir die Frage, ob du einen Gegenbeweis findest und es bereits Situationen gab, in denen deine Fähigkeiten mehr als ausreichend waren?
Notiere dir diese Situation, denn du hast bewiesen, dass dein negativer Glaubenssatz nicht immer wahr ist.

Networking-Profi? Praktische Übungen für Zweifler*innen

In einem weiteren Schritt formulierst du deinen bisherigen negativen Gedanken in einen positiven Gedanken um und notierst ihn dir ebenfalls.

Als Beispiel: "Ich bin genug und kann meinen Fähigkeiten trauen."

Anschließend spürst du in dich hinein, welches neue Gefühl sich einstellt, wenn du deine neuen Glaubenssatz auf dich wirken lässt.

Langfristig geht es darum, dass du dein Handeln nicht von deinen bisherigen negativen Ideen über dich bestimmen lässt, sondern darauf vertraust, dass diese positiv veränderbar sind.

Je öfter du dich darin übst, positive Gedanken über dich selbst zu entwickeln, desto leichter wird es dir fallen, dich in allen Situationen selbstbewusst zu präsentieren.

Viel Spaß beim Üben!



Networking-Profi? Praktische Übungen für Zweifler*innen

Mein negativer Glaubenssatz lautet.....
Er lässt mich.....fühlen und
.....handeln.

Ich prüfe meinen negativen Glaubenssatz und
frage mich, ob er immer der Wahrheit
entsprochen hat.

Dabei fällt mir auf, dass

Also kann ich nicht mit Sicherheit sagen,
dass er stimmt.

Mein neuer positiver Glaubenssatz
lautet.....

Er lässt mich fühlen.....und
handeln.....!

Networking Guide

Kapitel 8

Elevator-Pitch

Deine Vorstellung auf den
Punkt gebracht.



Die wichtigsten Tipps, um dich in rund 60 Sekunden vorzustellen und im Gedächtnis zu bleiben:

- Beginne mit einem prägnanten Satz, der dich vorstellt und deutlich macht, warum es sich lohnt, dir zuzuhören.
- Beschreibe das Thema, was dich beschäftigt und weshalb gerade du einen passenden Ansatz zur Weiterentwicklung oder Problemlösung bietest (hier helfen die dir die Tipps zur Selbstpräsentation)
- Mache deutlich, welche Ideen du zur Lösung bereitstellen kannst und erkläre, warum dir diese wichtig sind.
- Betone, weshalb dein Ansatz dich von anderen positiv unterscheidet.
- Vereinbare abschließend den nächsten konkreten Schritt mit deinem Gesprächspartner, um weiter in Kontakt zu bleiben. Terminiere ein Treffen oder tausche Kontaktdaten aus.

Deine Vorstellung - Neu gedacht

Impulse für eine prägnante Vorstellung gesucht?
Hier findest du Beispiele von Lena und Sari, die dich
auf einem Networking Event gerade bekannt
machen.



Lena ist Marketingexpertin und trifft auf Sari, die
eine Software-Agentur gegründet hat und
digitale Urlaubsrouten für Camper entwickelt.



“Hey, schön dich hier zu treffen.
Erzähl’ doch mal. Was machst du so?”

Deine Vorstellung - Neu gedacht



Sari antwortet:

"Hey Lena, toll, dass du fragst.

Ich bin Sari und Software-Entwicklerin mit Schwerpunkt auf Digitalisierung von Verkehrsnetzen.

Durch meine Begeisterung fürs Campen und meine Liebe zu digitalen Lösungen, habe ich mein Unternehmen "Wild Life Road" auf die Beine gestellt. Die Idee meines Business ist es, Flexibilität mit Reiselust für Naturliebhaber zu kombinieren.

Mein Ziel ist es, durch maßgeschneiderte Kartensysteme meinen Kund*innen die Suche nach Campingrouten so einfach wie möglich zu gestalten.

Mit meiner Erfahrung als Outdoor-Trainerin und meinem Engagement für präzise Technik, biete ich eine einzigartige Kombination aus Naturnähe und Fahrkomfort, die Campingbegeisterten bisher auf dem Markt fehlte. Gerne unterstütze ich auch dich bei Fragen zum Reisen inmitten der Natur oder digitaler Entwicklung.

Erzähl' mir nun doch gerne auch von dir."

Deine Vorstellung - Neu gedacht



Lena antwortet:

“Danke, Sari! Das klingt total spannend.

Klar, ich stell’ mich auch gerne vor.

Hi, ich bin Lena und Marketingexpertin mit Schwerpunkt auf digitalem Marketing und Markenstrategie. Bisher habe ich Unternehmen dabei geholfen, ihre Online-Präsenz zu maximieren und ihre Markenbekanntheit zu steigern.

Durch kreative Kampagnen habe ich Marken dabei unterstützt, gerade junge Menschen als Neukund*innen zu gewinnen.

Meine Leidenschaft liegt darin, kreative und innovative Lösungen zu entwickeln, um auf Herausforderungen bei digitaler Markenbildung zu reagieren. Meine Begeisterung für Kunst und Grafikdesign helfen mir, Kampagnen farbenfroh und zielgruppengenau zu entwerfen. Mittlerweile haben meine Ergebnisse einen großen Wiedererkennungswert.

Mein Ziel ist es, selbstständig eine eigene Marketingagentur zu eröffnen, die Kampagnen für kunstbegeisterte Influencer erstellt. Sari, ich sehe bei uns beiden die Begeisterung für digitale Ideen und passende Onlinelösungen. Ich würde mich freuen, mit dir noch weiter in den Austausch zu gehen. Lass uns gerne direkt unsere Kontaktdaten austauschen und tiefer ins Thema einsteigen.”



Tipps & Tricks für sofortige Sichtbarkeit

Nützliche Strategien für persönliches Netzwerken,
die du sofort ausprobieren kannst

Auswahl der richtigen Networking - Veranstaltungen

Informiere dich, welche Veranstaltungen zu
dir und deinen Zielen passen



Zielsetzung für Networking-Aktivitäten

Lege vor jeder Veranstaltung ein persönliches Ziel fest.
Mit wem möchtest du sprechen und warum? Welche
Themen willst du platzieren?

Networking in der digitalen Welt (Social Media, LinkedIn usw.)

Überlege, welche digitale Plattform für dich und deine
Zielgruppe die passende ist.
Anfangs lohnt es sich zunächst einen Kanal intensiv zu
pflegen



Tipps & Tricks für sofortige Sichtbarkeit



Authentizität ist Pflicht

Zeig dich beim Networking echt und authentisch. Das gilt beim Setzen deiner Themen genauso wie bei der Wahl deiner Kleidung. Deine Einzigartigkeit ist deine Wunderwaffe.

Follow-up und Beziehungspflege

Jede Beziehung braucht Pflege und regelmäßigen Austausch. Pflege also dein Netzwerk regelmäßig und bleibe am Ball. Am besten vereinbarst du im Anschluss an ein Treffen oder Event gleich einen Folgetermin.

Just do it!
Better done, than perfect.



Networking Guide

Kapitel 9

**SOS-Übungen
für Zweifler*innen**
Dein Ausstieg aus der
Grübelspirale.

SOS-Strategien für Introvertierte beim Networking

Du möchtest am liebsten sofort loslegen, spürst aber noch ein wenig Unsicherheit? Unser Notfallrucksack fürs Networking ist prall gefüllt.



Introvertiertheit beim Networking

Für Introvertierte kann Networking besondere Herausforderungen bedeuten.

Mit bestimmten Strategien lassen sich diese aber leicht überwinden.

1

Gute Vorbereitung macht ein gutes Event

Bereite dich ausreichend auf ein Event vor. Wer wird dort zu Gast sein? Welche Themen sind wichtig? Wenn du dich vorher ausreichend informierst, kannst du selbstbewusst auftreten.

2

Kleine Gruppen große Wirkung

Konzentriere dich auf kleinere Gruppen, anstatt auf großen Menschenmengen, um ins Gespräch zu kommen. Persönliche Verbindungen schaffst du am besten in intimeren Settings.

SOS-Strategien für Introvertierte beim Networking



3

Offene Fragen als Türöffner

Anstatt dich darauf zu konzentrieren, selbst zu reden, konzentrieren dich darauf, dein Gegenüber kennenzulernen, indem du offene Fragen stellst.

So zeigst du Interesse und ermutigst die andere Person, mehr über sich selbst zu erzählen.

4

Pausen einlegen

Lege zwischendurch kurze Pausen ein, um dich zu sammeln und aufzutanken. Introvertierte können von kurzen Momenten der Ruhe profitieren, um ihre Energie wieder aufzuladen. Danach kannst du dich erneut ins nächste Gespräch vertiefen.

5

Qualität schlägt Quantität

Setze dir als Ziel, möglichst tiefgehende Gespräche zu führen, anstatt mit vielen Menschen nacheinander zu sprechen. Setze auf Langfristigkeit beim Knüpfen neuer Kontakte, die sich nachhaltig auszahlen.

Übung für eine noch bessere Beziehung zu dir selbst.

Beim Networking ist es wichtig, du selbst zu sein. Dennoch kann es vorkommen, dass du dich zum Beispiel auf Veranstaltungen dabei ertappst, dich mit anderen zu vergleichen. Wir alle tun das hin und wieder, obwohl es uns eigentlich nicht guttut. Denn meistens vergleichen wir unsere Schwächen mit den Stärken anderer. Der Vergleich ist also nicht ganz fair, denn es gibt nur eine Person, mit der du dich vergleichen solltest.

Mit dir selbst!

Eine praktische Übung, die dich dabei unterstützen kann, weniger in den Vergleich zu gehen und damit deinen Selbstwert zu stärken lernst du auf der nächsten Seite kennen.





Nimm dir regelmäßig ausreichend Zeit, mit dir selbst in ein wertschätzendes Gespräch zu gehen, um über folgende Fragen zu reflektieren. Du kannst dies auch in Form eines Briefes oder einer Email an dich selbst tun oder dir dir Antworten schriftlich notieren. Hauptsache es passt zu deinen Bedürfnissen.

1

Was konntest du früher nicht, was du inzwischen gelernt hast?

2

Wovor hattest du früher Angst, was du dich heute traust?

3

Wovon hast du früher geträumt, was du heute realisiert hast?

Kapitel 10

**Follow-up:
gekommen um zu bleiben!
Kontakte wie Blumen pflegen.**

Gute Routinen, die dein Netzwerk langfristig blühen lassen sind wichtig, denn Networking klappt am besten, wenn Kontakte sich gegenseitig pflegen.

Regelmäßiger Kontakt:

Halte regelmäßig Kontakt zu deinen (neuen) Kontakten, sei es durch persönliche Treffen, Anrufe, E-Mails oder Nachrichten über soziale Medien. Das kann ein Kaffee in der Mittagspause oder ein netter Kommentar bei LinkedIn sein.

Gegenseitige Unterstützung:

Jeder Kontakt ist nur so gut, wie der gemeinsame Gedanke dahinter. Das bedeutet für dich:
Biete regelmäßig deine Hilfe an und frag danach, wenn du sie benötigst.



Gegenseitige Weiterempfehlung:

Empfehle deine Kontakte weiter, wenn du ihre Expertise und Ideen an entsprechenden Stellen für wichtig hältst.

So zeigst du direkte Wertschätzung für deine Netzwerkmitglieder und kannst sicher sein, dass auch du langfristig von der Empathie deiner Kontakte profitierst. Win-Win für beide Seiten.

Follow-up:

Denke nach jedem Event oder Austausch direkt mit, dass die Kontaktpflege im Nachgang genauso wichtig ist, wie der Austausch währenddessen. Tausche also Kontaktdaten aus und trete selbst aktiv in Aktion.

Verfasse eine Dankesnachricht, Like einen Social-Media Post deiner neuen Kontakte und verabrede dich für ein neues Treffen im neuen Café deiner Stadt.



Jetzt wird es konkret!

Du möchtest dein Follow-up konkret in die Tat umsetzen und suchst noch nach den richtigen Worten, für eine persönliche Nachricht an deinen Networking-Kontakt? Hier findest du ein Beispiel für wertschätzende Worte, die es in sich haben.





Betreff: Schöne Begegnung beim [Name des Events]

Liebe/r [Name des Kontakts]

Es war großartig, dich gestern beim [Name des Events] getroffen zu haben.

Ich habe unsere Unterhaltung sehr genossen und fand es inspirierend, von deinen Erfahrungen in [relevantes Thema] zu hören.

Ich denke gerne an [spezifisches Thema der Unterhaltung] zurück und bin beeindruckt von [einer interessanten Idee oder Perspektive, die dein Kontakt geteilt hat].

Es wäre toll, darüber weiter zu diskutieren oder sogar gemeinsam an einem Projekt zu arbeiten, falls sich die Gelegenheit bietet.

Falls du irgendwelche Fragen hast oder weitere Gedanken zu dem Thema teilen möchtest, zögere bitte nicht, mich zu kontaktieren. Ich bin sehr daran interessiert, mehr über deine Arbeit zu erfahren und wie ich dich unterstützen kann.

Nochmals vielen Dank für unsere Begegnung gestern. Ich freue mich darauf, bald wieder von dir zu hören und vielleicht eine weitere Gelegenheit zur Zusammenarbeit zu finden.

Mit besten Grüßen,
[Dein Name]



Networking Guide

Kapitel 11

Rolemodels & Networking-Profis
Copycat-Modus ON!



Top-Tipps von unseren Networking-Ikonen



Du brauchst eine Extraportion Motivation, um selbst zur Networking-Profi zu werden? Dann dürfen wir dir sechs absolute Networking-Ikonen vorstellen, die hier exklusiv ihre Top-Tipps teilen.



Lucienne



Nina



Jules



Margret



Paula



Sandra

Lucienne Bangura-Nottbeck

Lucienne Bangura- Nottbeck

Unternehmensberaterin &
Dozentin

www.lesjumelles.berlin



@eriblickfotografie



#networking ist zum BUZZ Word geworden - zum Glück.

So ist es ZU RECHT in aller Munde. Denn wenn wir eins privat und geschäftlich nicht oft genug tun können, ist es das gemeinschaftliche CONNECTEN.

Erst der Austausch, das Verbinden und das nachhaltige Vernetzen mit Anderen bringt uns besonders im Job den so wichtigen Perspektivwechsel, den spannenden Impuls, die neue spektakuläre Idee.

Wir erfahren Support, nutzen Empfehlungen, präsentieren unsere Kompetenzen und lassen uns motivieren & inspirieren. Sobald wir uns gemeinschaftlich und wertschätzend vernetzen, entstehen Verbindungen, die wir auf jeglichen Ebenen für die eigene Entwicklung, für das Team, für die Kolleg*innen und auch den Nachwuchs nachhaltig nutzen können.

Egal ob im Konzern, in der Selbstständigkeit, beim Jobeinstieg, im Change oder in der Führung - NETZWERKEN ist sowohl intern & extern als auch persönlich & beruflich ein wundervoller GAMECHANGER...und kann zum Kreischen schön sein.





Luciennes TOP 3 Tipps:

1. Immer schön Augen und Ohren offen halten, wo es im kleinen oder großen Rahmen (intern oder extern) spannende Events zu den für mich spannenden Themen gibt und sofort unter den Nagel reißen & anmelden!

2. Dann unbedingt mutig hin da - auch gern allein, denn das bleibt niemand lange auf einem Netzwerk Talk - und dann ran da! Bitte unbedingt interessiert und offen in die Menge stürzen —> klingt einfach, ist es auch ... einfach mal machen, meist ist die erste Person höchst erfreut, dass sie angesprochen wird, weil sie entweder selbst mit angezogener Handbremse unterwegs ist oder natürlich selbst spannende Menschen treffen möchte (die da Du wärst), sonst wär sie ja nicht da.

WIN WIN für beide!

3. Mit möglichst vielen verschiedene Ladies & Gents in den Austausch gehen, interessiert (und niemals eingeschüchtert - ja, das geht) nachfragen und dabei immer schön die eigenen Themen platzieren —> so ist es keine Einbahnstraße, sondern ein herrlich-schöner Austausch, wo jede*r den einen oder anderen Impuls mitnehmen kann.

Nina Pry

Head of Corporate
Development @ Belonio
Leadspeakerin Retention
@ OMR Jobs & HR



Networking ist für mich nur das übergreifende Buzzword - hinter dem sich zwischenmenschliche Beziehungen, die uns als Person wachsen lassen - verbergen.

Wir sind Menschen. Wir brauchen sozialen Austausch, Inspiration und Nähe zu anderen Menschen - es ist geht nicht um Smalltalk.

Es geht, um das zentrale Bedürfnis von uns Menschen Beziehungen aufzubauen. Beziehungen, die echt sind UND Möglichkeiten bieten, gemeinsame Erfahrungen zu machen, sich selbst besser kennenzulernen, Neues zu lernen und dadurch zu wachsen - sowohl als Person als auch z.B. im beruflichen Kontext.

Daraus entsteht ein Netzwerk im Laufe eines Lebens, das einen großen Einfluss darauf hat, wer wir sind.

Umso cooler ist es, sich selbst in Gruppen von Menschen zu begeben, die dies ermöglichen UND die gute Nachricht: Jede Gruppe von Menschen ist dazu geeignet - es kommt auf die ganz persönlichen Vorlieben und Themenwelten einer Person, in dem Fall von dir, an.





Ninas Top 3 Tipps:

1. Schau dich um, wer dir sympathisch ist oder wen du spannend findest. Völlig egal, ob im Sportverein oder beim Kongress: Schau in die Gesichter um dich herum und lächle die Gesichter, die dich ansprechen, einfach an. Auch wenn es sich abgedroschen anhört: Ein Lächeln ist der Eisbrecher, der über Sprachen hinweg einen ersten, leichten und unverbindlichen Kontakt herstellt und oft weniger Mut erfordert, als direkt ein Gespräch anzufangen.

2. Setz dich mit anderen in ein Boot. Wenn du mit anderen Menschen Lebenszeit teilst, habt ihr eine erste Gemeinsamkeit: Ihr seid zur gleichen Zeit am gleichen Ort - und das bei all den Optionen, die uns allen tagtäglich zur Verfügung stehen. Beste Voraussetzung also, eine zweite zu finden. Such aktiv danach und sprich sie an. Vom gemeinsamen Sneaker, über geteilten Kaffeedurst in einer Warteschlange bis zum Interesse am Vortragsthema - die Möglichkeiten sind unbegrenzt.

3. Schenke Aufmerksamkeit. Stell Fragen, mach Komplimente (wenn du sie wirklich meinst) und nimm dir Zeit. Aufmerksamkeit ist das höchste Gut in unserer reizüberfluteten Zeit und das größte Geschenk, was wir einander schenken können.



Top 3 Themen:

1. Nutze die Umgebung:

Nimm die Situation, in der du gerade bist als Gesprächsthema und als erste gemeinsame Erfahrung.

Die schöne Location, das leckere Essen, ein guter Vortrag oder der gleiche Geschmack bei Getränken oder oder oder. Wichtig: Nimm nur Themen, die du wirklich meinst - Gespräche über das Wetter stellen nur wenig Beziehung her, es sei denn du bist begeisterte*r Hobby-Meteorologe/
Hobby-Meteorologin und unterstellst, dein Gegenüber teilt diese Passion ;).

2. Sprich über irgendwas Positives

Lustiges (manchmal hilft auch Galgenhumor, bietet aber im Vergleich zu was Positivem mehr Raum für Fettnäpfchen) oder Situatives, woran du selbst Freude hast. Freude überträgt sich, erzwungenes Gequatsche wirkt in die andere Richtung.



3. Bitte um Hilfe:

Wir unterstellen anderen oft, selbstsicherer, souveräner oder spannender zu sein als wir selbst. Das ist ein Irrglaube. Jede*r hat Zweifel und Unsicherheiten. Je offener wir damit umgehen, je mehr wir auch kleine Unsicherheiten preisgeben, desto authentischer wirken wir. Situationen bzw. Sätze wie "ich bin alleine hier, darf ich mich euch anschließen?", "ich habe kein Programmheft, darf ich kurz bei dir hereinschauen" etc. sind Gesprächseinstiege, die sympathisch wirken, weil sie eben nicht perfekt sind. Dann die Hand auszustrecken und sich vorzustellen ist ein super erster Schritt und oft der Beginn eines guten Gesprächs.

Bei allen Tricks und Themen gilt:

Mach nur das, womit du dich wohl und "echt" fühlst - denn genau das ist der Schlüssel zu Networking als Sammelbegriff für echte, gegenseitig wertvolle und nachhaltige Beziehungen. Networking um des Networking willen, das aufgesetzt, erzwungen und nicht authentisch ist, bietet keinen Mehrwert - weder persönlich noch beruflich.

Janina Ostendorf

JULES - Connecting
people with passion
by heart.

REACH out



„Trau dich, weil du es kannst.“
(Tijen Onaran)

Frauen netzwerken anders und für mich ist Netzwerken,
analoge Sichtbarkeit.

**Meine Mission: Ich möchte jede Frau ermutigen, sie selbst zu
sein und sichtbar(er) zu werden.**

Denn dadurch werden wir wieder zu Vorbildern und
empowern andere.

Seid euch der Bedeutung von Netzwerk und Netzwerken
bewusst und trainiert eure Networking Skills.

Ich bin davon überzeugt, dass jede Frau Netzwerken lernen
kann und es an der Zeit ist mutig in die Sichtbarkeit zu
treten.



Als WINGWOMAN helfe ich beim strategischen Auf- und Ausbau des eigenen Netzwerks, und möchte diese Herzensempfehlungen mit euch teilen:

- Sei du selbst, alle anderen gibt es schon. Nur wenn du Dich wohlfühlst, kannst du authentisch deinem Gegenüber entgegentreten. Finde also deinen Style of network.
- Verschaffe Dir Klarheit, für welche Themen du stehst und wofür du sichtbar sein möchtest.
- Don't believe everything you think! Du hast es selbst in der Hand, ob Deine negativen Gedanken und Glaubenssätze deinem Netzwerkaufbau im Wege stehen.
- Gehe in jedes Gespräch mit der Intention herauszufinden, wie du helfen kannst und zeige ehrliches Interesse. Du wirst erleben, was passiert.

Ich wünsche Dir einen Mutausbruch! Einfach mal machen, könnte ja gut werden!





Margret Homann

Director Wealth
Management @
Merck Finck A Quinet
Private Bank



Was bedeutet Networking für mich?

Netzwerken ist für mich ein nahezu grenzloser Pool an Möglichkeiten, Support zu erhalten. Netzwerken ist ein stetiges Geben und Nehmen, wodurch sich eine gute Wertschöpfungskette ergibt, für alle. Diese Wertschöpfungskette kann ich für mich auf verschiedene Art und Weisen nutzen. Netzwerken hat meinen Horizont enorm erweitert und wird es sicher auch weiter tun. Es hat mich in meiner Persönlichkeit gefördert, meine Skills in verschiedenen Bereichen ergänzt oder neu geschaffen, ich habe sehr viele Menschen durchs Netzwerken kennengelernt mit diversen gesellschaftlichen Vorteilen und Türöffner. Manche Menschen sind mir besonders ans Herz gewachsen, so dass Freundschaften entstanden sind und natürlich haben sich auch wirtschaftliche Vorteile für beim Business ergeben. Ich denke inzwischen anders: Wenn ich eine Lösung brauche, scanne ich gedanklich, wer mir helfen könnte. Früher habe ich viel seltener um Hilfe gefragt und versucht alles selbst zu lösen. Das kostet Kraft und Zeit. Netzwerken ist also auch sehr effizient.



Wie hab ich mich auf den Weg gemacht?

Vor knapp 20 Jahren habe ich den Job gewechselt und bin von Bochum nach Münster gegangen. Ich hatte exakt 0 Kontakte in Münster. Also habe ich nach Netzwerken geschaut, die mich interessieren könnten. Dabei bin ich auf Frauen u(U)nternehmen gestoßen. Ich fand es gerade gut, dass es ein Businessnetzwerk ist, welches eine zwanglose Plattform bietet und dass es nur für Frauen ist. Mal war ich mehr, mal weniger aktiv. Je aktiver ich wurde, desto besser lief es. Aber zur Wahrheit gehört auch, dass der Anfang mühsam war. Zum einen war Netzwerken noch nicht so etabliert, zum anderen gehört auch eine Portion Durchhaltevermögen dazu, um wahrgenommen zu werden.

Margrets Top Tipps fürs Netzwerken:

1. **Anfangen!** Sich verschiedene Netzwerke raussuchen, die einen interessieren und dann ausprobieren. So findet man diejenigen, die einen weiterbringen.
2. **Investieren!** Zeit investieren und aktiv Netzwerken. Als passives Mitglied ist es wie im Fitness Studio: Es hat keinen Mehrwert, trainiert nicht und tut nichts fürs Wohlbefinden.
3. **Aktiv sein!** Offen auf andere zugehen, fragen und einbringen. Wer gibt, der erntet auch.
4. **Durchhalten und dranbleiben!** Das eigene Netzwerk entwickelt sich nicht von heute auf morgen. Es braucht Zeit und manchmal dauert es, bis Erfolge sichtbar werden.

Paula Menninghaus

Paula Menninghaus

Co-Founderin "Strong Partners"
Vollzeitoptimistin
TEDxSpeakerin
RX Female Award Winner 2024



**Don't let idiots
ruin your day!**

REACH out



Netzwerken bedeutet für mich vor allem Austausch auf Augenhöhe. Sich zu verbinden, Einblicke in andere Branchen sowie Themenfelder zu bekommen und im Austausch zu bleiben - das macht Networking für mich nicht zu einer "ToDo" sondern zu einer Herzensangelegenheit.

Networking ist für mich kein reines "Business-Topic", sondern findet in allen Lebensbereichen statt.

Austausch ist essenziell für Wachstum.

Mutig nach vorne zu gehen, für seine Themen einzustehen, die Verbindung sowie den Austausch zu suchen & so gemeinsam zu wachsen - that's what counts!



Paulas TOP 3 Tipps:

1. Feel good - play good:

Wähle einen Rahmen in dem du dich wohl fühlst - für mich sind das Events mit Themen in denen ich mich sattelfest fühle, lockerem Rahmen und vielleicht auch in Begleitung von Menschen die ich schätze.

In so einem Rahmen weiß ich: hier kann ich sein wie ich bin, hier ist Raum für gemeinsames Wachstum.

2. Stelle Fragen:

Jede*r möchte gerne gesehen und gehört werden. Du startest gerade im Networking-Game? Dann lass deine*n Gesprächspartner*in erstmal zu Wort kommen und Themen platzieren. Weißt du erstmal mit wem du im Gespräch bist, dann kommst du leichter in den Flow und Folgethemen ergeben sich fast von alleine.

3. Don't let idiots ruin your day!

Eine doofe Erfahrung gemacht? Ihn oder sie auf dem falschen Fuß erwischt? Dann direkt wieder in den Sattel steigen, auf zu neuen Ufern und nicht entmutigen lassen!
Wir wachsen an und mit jeder Erfahrung - ob wir wollen oder nicht ;-)



Sandra Douqué

Partnerin zeb

Champions train -
Losers complain.



Netzwerken ist das A&O, um berufliche (oder auch private) Beziehungen aufzubauen und zu halten.

Dazu gibt es ein paar Tipps:

- **Seien Sie authentisch** – Seien Sie Sie selbst und zeigen echte Interessen an anderen Menschen.
- **Fragen stellen und aktiv zuhören** – hierdurch findet man viel schneller Gemeinsamkeiten und knüpft Kontakte.
- **Pflege der bestehenden Beziehungen** – Es geht nicht nur darum neue Kontakte aufzubauen, sondern auch darum, die bereits bestehenden zu pflegen.
- **Geben, bevor man nimmt** - Bieten Sie anderen aktiv Unterstützung an und seien Sie nicht nur in der Erwartung etwas von anderen zu bekommen.
- **Geduldig sein** – Ein Netzwerk aufzubauen, dauert lange und erfordert Zeit. Am Ende lohnt es sich aber.
- **Proaktiv sein** – Nicht darauf warten, dass sich andere melden, sondern selbst zum Hörer greifen bzw. den Kontakt aufnehmen.

Durch meine Mentorenrolle in verschiedene Konstellation habe ich nochmal gelernt, wie wichtig ein gutes Netzwerk ist. Netzwerken ist ein wesentlicher Bestandteil des beruflichen Erfolges und ermöglicht es von anderen zu lernen und somit Wissen und Erfahrungen zu teilen.

Kapitel 12

Buch-Tipps & Podcast-Empfehlungen

Genug gelesen? Jetzt gibt es etwas auf die Ohren!



Wir haben euch die WEC* Playlist mit empfehlenswerten Podcasts zusammengestellt. Viel Spaß beim Reinhören.



SCAN ME



WEC* Playlist

PREVIEW G.Bsk

+ Save on Spotify

1	Gleichberechtigung: Wann erreichen wir sie?	31:03
2	#308 Anleitung zur Gleichberechtigung: Überraschende Lösungen für den ...	57:34
3	Carolin Kebekus über Feminismus	56:23



VERHANDLUNGEN FÜHREN

Wertschätzend und trotzdem klar
in der Sache überzeugen



Whitepaper "Verhandlungen führen"

Wertschätzend und trotzdem klar in der Sache
überzeugen

FEMALE LEADERSHIP ACADEMY



Die Netzwerkbibel

10 Gebote für erfolgreiches Networking
Tijen Onaran



UNBEQUEM: Eine Aufforderung zum Anecken

Vera Strauch

KARIN KUSCHIK

50
SÄTZE
DIE DAS LEBEN
LEICHTER
MACHEN

50 Sätze, die das Leben leichter machen

Karin Kuschik



Therapie to Go - 100 Psychotherapie Tools für mehr Leichtigkeit im Alltag

Sacha Bachim



Networking Guide

Kapitel 13

READY, SET, NETWORK!

Zusammenfassung der letzten
Kapitel & "Quick Fixes"

Ready, set, Network!



Super, du hast es bis hier geschafft und deine eigene Networking-Reise kann jetzt so richtig los gehen. Für den Top-Start, findest du hier nochmal die wichtigsten Infos kompakt zusammengefasst, damit Networking zu deiner Lieblingsbeschäftigung wird.

Klare Ziele setzen:

Bevor du beginnst zu Netzwerken, setze dir klare und realistische Ziele:

Möchtest du neue Kund*innen gewinnen, deine Start-up Idee platzieren oder einfach nur dein berufliches Netzwerk erweitern?

Du entscheidest.

Ready, set, Network!



Präsentiere dich online & offline

Zeig´ dich und deine Ideen sowohl online als auch offline und nutze beide Wege parallel. Probiere dich in Onlinetools, aber vergiss´ nie wie wichtig persönliche Kontakte und echte Gespräche sind.

Geben, nicht nur nehmen:

Networking ist keine Einbahnstraße, sondern lebt von Gegenseitigkeit. Biete deine Unterstützung an, ohne eine direkte Gegenleistung zu erwarten.

Ready, set, Network!



Verfügbarkeit hervorheben:

Gehe offen auf deine Kontakte zu und signalisiere deine Bereitschaft dich wirklich zu verbinden. Schlage konkrete Termine oder Projekte für gemeinsamen Austausch vor und sei zuverlässig. Vertrauen zahlt sich aus.

Authentisch sein und bleiben:

Zeig' dich von deiner echten Seite und stelle Fragen, die dich wirklich interessieren. Teile ehrlich deine Umwege und Hindernisse und erzähl' deine Geschichte ohne Beschönigungen. Echte Verbindungen entstehen durch deinen authentischen Auftritt.

Ready, set, Network!



Perfektioniere dein Personal Branding:

Lerne dich selbst bestmöglich kennen. So kannst du bestimmen, wie du bestmöglich wahrgenommen werden möchtest. Dein Personal Branding ist die Eintrittskarte in die Welt wertvoller Kontakte.

Pflege dein Netzwerk:

Kümmere dich um dein Netzwerk, wie um gute Freunde. Regelmäßiger Austausch muss nicht umständlich sein: Manchmal reicht ein kurze Reaktion bei Social Media oder eine wertschätzendes Feedback als Sprachnachricht.

Bucket-List für Networking Events



Deine Packliste für dein nächstes Netzwerktreffen findest du hier:

Visitenkarten oder QR-Code zum scannen

Elevator-Pitch

Handy und Tablet

Kleidung in der du dich gut fühlst

Wasserflasche und Snacks

Gute Fragen und Gesprächsthemen

Offenheit, Mut und gute Laune



Los geht's! Networking ON



Hier ist Platz für deine Notizen und ToDos:

Networking Guide

Gekommen um zu bleiben:
Wir freuen uns auf den Austausch mit euch.



**Wir freuen uns auf eure Erfahrungswerte,
Feedback und Anregungen.**

Bei Fragen oder Wünschen meldet
euch gerne unter:

event@strong-partners.de