

Inhalt

Fast Reader – Übersicht für eilige Leser	6
Richtig Netzwerken – Das sollten Sie wissen	9
Networking-Einstieg	10
Was Networking überhaupt ist	10
Welche Arten und Formen von Networking-Systemen es gibt	13
Was die Voraussetzungen und Spielregeln für Networking sind	15
Was das konkret für Sie bedeutet	16
Networking-Nutzen	18
Warum Networking wichtig ist und immer wichtiger wird	18
Was und wen Sie alles erreichen können	19
Warum Networking garantiert funktioniert	23
Was einen guten Networker auszeichnet	27
Networking-Basis	30
Der Schlüssel zum Menschen	30
Emotionale Intelligenz und soziale Kompetenz	31
Sympathie, Vertrauen, Zutrauen	35
Die wichtigsten Grundlagen der Kommunikation	37
Networking-Kontakte	40
Private Networking-Kontakte	40
Berufliche Networking-Kontakte	42
Test: So hoch ist Ihr Networking-Potenzial	51
Richtig Netzwerken – So gehen Sie es an	55
Networking-Ziele	56
Identifizieren, definieren und realisieren	56
Wie Sie sich erfolgreich positionieren	60
Wie Sie Ihre Stärken identifizieren	61
Wie Sie Ihre Botschaft entwickeln und überbringen	62

Networking-Methoden	66
Zuhören können, Interesse zeigen, Fragen stellen	66
Frageformen, -typen, -techniken	73
Die Kunst des Small Talks	79
Richtig Telefonieren	84
Briefe, E-Mails und Faxe richtig einsetzen	92
Zum Umgang mit Visitenkarten	95
Networking-Plan	96
Bestandsaufnahme bereits bestehender Kontakte	96
Gewinnung neuer Kontakte	100
Sondieren und Sortieren von Kontakten	106
Network-Organisation und -Kommunikation	109
Networking-Pflege	117
Lohnende Investitionen	117
Zeigen Sie, wie wichtig Ihnen Ihre Mitmenschen sind	118
Helfen Sie anderen	119
Engagieren Sie sich in Ihrer Freizeit	121
Wertschätzen Sie, wann immer Sie können	123
Rufen Sie sich in Erinnerung	127
Richtig Netzwerken – So erreichen Sie mehr	129
Soziale Netzwerke: Von der Selbstpräsentation	
zum Beziehungsmanagement	130
XING	132
LinkedIn	143
manager lounge	150
ResearchGate	150
Facebook	151
Google+	154
Twitter	155
Instagram, Pinterest, Flickr	156
Foren	156
Blogs	157

Networking-Treffen	161
Visitenkarten-Partys	162
Business-Dinner und „Stammtische“	162
Messen und Kongresse	163
Seminare und Fortbildungen	164
Alumni-Netzwerke	164
Clubs	165
Richtig Netzwerken – So sehen es die Profis	167
„Erzwingen kann man nichts“ – Martha Hannappel	168
„Zuhören sollte man können“ – Nico Lumma	174
„Kontakte ergeben sich durch Kontakte“ – Lars Hahn	177
Was Sie noch wissen sollten	180
Stichwortverzeichnis	181
eBook inklusive:	
So erhalten Sie die eBook-Version Ihres Buches	184