



## Titel

Networking

## Dauer

1 Tag

## Ziele

Sie wissen, wie Sie Networking zu Ihrem persönlichen Nutzen und zum Nutzen Ihrer Networking-Partner einsetzen können.

Sie kennen die verschiedenen Möglichkeiten, die richtigen Partner für Ihr persönliches Netzwerk zu finden und zu ihnen tragfähige und dauerhafte Beziehungen aufzubauen.

## Inhalte

- Networking - Unterschied zu „Vitamin B“
- Wie lernen Sie weitere Menschen nutzbringend kennen?
- Welche Möglichkeiten, Plattformen etc. gibt es? Und welche sind für Sie sinnvoll (Internet, Gruppen etc.)?
- Networking durch Pflege bestehender Kontakte und Beziehungen zu Kunden und Freunden
- Aufbau und Pflege eines intelligenten Beziehungsmanagements von dem beide Seiten profitieren
- Die Psychologie des Überzeugens: „Ich gebe, damit du gibst!“
- „Networking-Verhalten“
- Formen des Networking und welche passen zu Ihnen?

## Zielgruppen

Menschen, die erkannt haben, dass ein gutes Beziehungs-Netzwerk die eigenen Kompetenzen schärft und ihr Angebot ergänzt und somit wichtig für ihren persönlichen Erfolg ist.

## Kommentare

Die alte Volksweisheit "Beziehungen schaden nur dem, der keine hat" trifft heute möglicherweise noch mehr zu als in früheren Zeiten. Dieses Seminar soll Anregungen geben, wie Sie Beziehungen zum gegenseitigen Nutzen aufbauen und aufrecht erhalten können.