

Detailbeschreibung

Networking, das sich auszahlt!

Nutzen Sie Ihr Netzwerkpotential

Kontakte knüpfen, Beziehungen aufbauen, ein gut funktionierendes Kontaktnetz betreiben – das ist Networking. Wer gute Kontakte hat und sie auch pflegt, kommt leichter an Informationen, Aufträge und neue Kunden

Beschreibung

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie vorgehen können, um Ihr eigenes Beziehungsnetz zu schaffen, wie Sie gezielt Kontakte knüpfen und Ihre Beziehungen systematisch pflegen. Sie bekommen praktische Arbeitsanleitungen, wie Sie Ihre jetzigen Beziehungen nutzen, um neue Leute kennen zu lernen und Ihr Netz aus Freunden, Kunden und Geschäftspartnern zu erweitern.

Inhalte

- Das eigene Networking-Potenzial erkennen
- Wie Sie gekonnt geschäftliche Kontakte knüpfen und ein Beziehungsnetz schaffen
- Den Wert des Small Talks erkennen und im Gespräch Vertrauen aufbauen
- Sie stellen sich gekonnt vor: Ihr persönlicher 30-Sekunden Werbespot.
- Tipps und Verhaltensempfehlungen für Netzwerkveranstaltungen
- Ihr Beziehungsnetz systematisch pflegen

Dauer

1 Tag

Methoden

Inputs, Vertiefung, Präsentationen, Gruppen- und Einzelarbeiten