



1. Nehmen Sie Menschen bewusst wahr

Stellen Sie sicher, dass auch Sie wahrgenommen werden. Gehen Sie auf mögliche Gesprächspartner aktiv zu und beginnen auch Sie den Dialog. Seien Sie freundlich und zuvorkommend.

2. Werden Sie initiativ

Seien Sie engagiert und agieren Sie proaktiv. Denn nur, wenn Sie aktiv in Netzwerken in Erscheinung treten, wird man Sie auch wahrnehmen. Falls Sie die Möglichkeit haben, eine konkrete Rolle auszuüben (Mitglied, Vorstand, offizielle Funktion, Gremium, Fachberater, andere Ehrenämter), dann nehmen Sie diese wahr. So haben Sie die Möglichkeit, Netzwerke aktiv mitzugestalten und zu beeinflussen.

3. Planen Sie Ihre Netzwerkaktivitäten

Seien Sie ein regelmässiger Teilnehmer bestimmter Netzwerke. Denn nur wenn Sie konstant partizipieren, werden Sie wahrgenommen. Dadurch erhalten Sie die Möglichkeit, auch spezielle Funktionen wahrzunehmen und somit besser in Erscheinung zu treten. Planen Sie Ihre Netzwerkaktivitäten.

4. Managen Sie Zeit und Aufwand

Achten Sie auch darauf, dass Ihr Netzwerk Sie nicht völlig absorbiert und wählen Sie Ihre Funktion gezielt aus. Ein stellvertretender Revisor benötigt nur einen Bruchteil des Arbeitsaufwandes des Aktuars oder Kassiers.

5. Bieten Sie zunächst Mehrwert

Sie können nicht nur von Netzwerken profitieren, sondern müssen zunächst auch Netzwerke und deren Mitglieder unterstützen. Machen Sie auf sich und Ihre Fachkompetenz aufmerksam. Unterstützen Sie den Vorstand, die Leitung oder wichtige Entscheidungsträger bei ihrer Arbeit. Wenn Sie anderen helfen, dann wird auch Ihnen geholfen. Achten Sie stets auf das Win-Win-Prinzip.

6. Haken Sie nach und bleiben Sie am Ball

Nach einer ersten Kontaktnahme empfiehlt es sich, den Kontakt zu vertiefen und diesen zu pflegen. Machen Sie dies, solange Sie noch in frischer Erinnerung sind. Ein E-mail, Anruf oder eine handgeschriebene Karte wirken spontan und sympathisch.



7. Seien Sie offen und ehrlich

Bringen Sie Ihren Gesprächspartnern Interesse, Wertschätzung und Aufmerksamkeit entgegen. Networker gehen auf Leute offen zu und betrachten Mitmenschen als potenzielle Partner. Nicht zuletzt dank positiver Reaktionen entwickeln Networker viel Selbstbewusstsein.

8. Pflegen Sie Ihre Kontaktpersonen

Lassen Sie wichtigen Netzwerkmitgliedern entsprechende Informationen und Unterstützung zukommen. Wer Informationen für wichtige Netzwerkpartner zur Verfügung stellt, kann auch von diesem gleichen Support erwarten. Selten bleibt ein solcher Vorstoss unbeantwortet.

9. Behalten Sie stets den Überblick

Je grösser der Kreis von Kontaktpersonen oder Netzwerkpartnern anwächst, desto schwieriger wird es, die Übersicht zu behalten. Priorisieren Sie daher und gewichten Sie Ihre Kontakte. Setzen Sie dafür die entsprechenden elektronischen oder auch eigenen Hilfsmittel ein. Terminieren und planen Sie stets die wichtigsten Kontaktschritte im Voraus.

10. Seien Sie optimistisch und motiviert

Neue Leute kennenlernen kann die persönliche Ebene sehr bereichern. Sehen Sie primär das Kontaktieren neuer Personen positiv und motivieren Sie sich dazu. Das eigene Unterbewusstsein widerspiegelt unweigerlich Ihre persönliche Verfassung und Grundhaltung beim Networking. Der Erfolg wird durch diese Faktoren massgeblich mitgeprägt.