

Uwe Scheler

Erfolgsfaktor Networking

**Mit Beziehungsintelligenz
die richtigen Kontakte knüpfen,
pflegen und nutzen**

Mit Illustrationen von
Fietse Nowitzki

**Campus Verlag
Frankfurt/New York**

Inhalt

Vorwort

| | |
|---|-----------|
| 1. Warum Networking und Beziehungsintelligenz für Sie wichtig sind | 10 |
| i | |
| 2. Netzwerke sozialer Beziehungen | 17 |
| Was Networking ist | 18 |
| Die sechs Elemente des Networking | 22 |
| Was ist Beziehungsintelligenz? | 27 |
| Wie sich Networking auswirkt | 32 |
| Institutionelle Netzwerke damals und heute | 37 |
| Persönliche Netzwerke: Ihr Beziehungsmanagement für morgen | 42 |
| Networking online | 44 |
| 3. Was Sie für Ihr Networking benötigen | 47 |
| Die »Karten«: Visitenkarten und Business-Cards | 48 |
| Das Konzept des persönlichen Adressbuchs | 55 |
| Ihre Kontaktnotizen | 64 |
| Telefon, Handy, Fax und E-Mail | 69 |

| | |
|--|------------|
| 4. Entwerfen Sie Ihre eigene Networking-Strategie | 89 |
| Die Größe Ihres Netzwerkes | 90 |
| Welche Ziele haben Sie? | 96 |
| Der Zeitaufwand für Ihr erfolgreiches Networking | 103 |
| Networking für Introvertierte und Extrovertierte | 108 |
| | |
| 5. Networking in Reinkultur: Ihr persönliches Netzwerk sozialer Beziehungen | 116 |
| Beginnen Sie mit Ihren Verwandten und Bekannten | 117 |
| Neue Menschen treffen und Kontakte knüpfen: | |
| Die ersten vier Minuten | 125 |
| Die zweiten vier Minuten | 132 |
| So bereiten Sie sich auf Kontakte vor | 139 |
| Orte und Gelegenheiten für Kontakte | 146 |
| Mögen Sie Small Talk? | 153 |
| | |
| 6. So geht's weiter: Networking in Aktion | 162 |
| Die gezielte Kontaktsuche | 163 |
| Wenn Sie schüchtern sind: Ihr Kontakttraining | 169 |
| So pflegen Sie Ihre Kontakte | 176 |
| So nutzen Sie das Telefon und schreiben | |
| erfolgreich Briefe, Faxe und E-Mails | 182 |
| Gelungene Einladungen | 197 |
| Verabreden Sie sich zu einem Treffen | 205 |
| Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft | 208 |

| | |
|--|------------|
| 7. Das Netzwerk für Ihren Erfolg | 214 |
| Wie der Erfolgsfaktor Networking wirkt | 214 |
| Networking plus Erfolgsintelligenz führen zum Ziel | 223 |
| Gliedern Sie Ihr persönliches Netzwerk | 230 |
| An institutionellen Netzwerken teilnehmen | 240 |
| So finden Sie Ihr institutionelles Netzwerk | 241 |
| 8. Aus Kontakten werden Beziehungen | 246 |
| Was macht Sie für andere Menschen interessant? | 247 |
| Das Gespräch zu einem Erlebnis machen | 253 |
| Danke sagen | 259 |
| Vorbilder, Coaches und Mentoren | 261 |
| 9. Zwölf wichtige Regeln für Ihr Networking | 269 |
| Anhang: Informationen, die weiterhelfen | 273 |
| Bücher | 273 |
| Internet | 275 |
| Seminare und Coaching zum Buch | 278 |