

Interview zum Thema „Netzwerkaufbau“

Experten-Interview mit Frau Dr. Magda Bleckmann, Netzwerkspezialistin

1. Was genau bedeutet eigentlich Netzwerken?

Netzwerken ist für mich das systematische Planen und bewusste Pflegen von Kontakten. Das heißt, dass Sie genauso wie Sie den Businessplan erstellen, sollten Sie einen Beziehungsmanagementplan niedergeschrieben haben. Das bedeutet, dass Sie Ihre Kontakte in Kategorien eingeteilt und wissen wie oft und wie (am Telefon, persönlich,...) Sie Personen aus der jeweiligen Kategorie treffen wollen. Kein Weg führt an Listen vorbei, wenn Sie mit all Ihren Kontakten regelmäßig in Beziehung bleiben wollen.

2. Ist beruflicher Erfolg heutzutage untrennbar mit erfolgreichem Netzwerken verbunden? Oder ist dies auch branchenabhängig?

Natürlich gibt es Berufe, die stärker vom Netzwerken abhängig sind, wie zum Beispiel Verkäufer. Wer auch immer in der Karriere vorankommen will, der sollte sich innerhalb des Unternehmens und in der Branche gut vernetzen. Ab und kann kommen Menschen auf mich zu die sagen: „Frau Bleckmann, ich habe es auch ohne Netzwerken zu etwas gebracht.“ Da sage ich immer: „Gratuliere, nur machen Sie sich das Leben nicht schwerer als es ist, denn mit Netzwerken geht vieles leichter. Und die Erfolgsformel lautet für mich: Leistung + Netzwerken = langfristiger Erfolg.“

3. Der Begriff „Netzwerk“ ist vielen vor allem im Zusammenhang mit den sozialen Netzwerken im Internet ein Begriff. Ist Netzwerken in der „analogen Welt“ heute überhaupt noch notwendig?

Ich sage immer „Soziale Medien sind unsozial“, diese können maximal dazu dienen, um Erstkontakte zu knüpfen. Vertrauen baut sich erst im persönlichen Treffen auf und Geschäft wird doch immer noch am gemeinsamen Tisch gemacht – Ab einer gewissen Summe. Laut Studien liegt diese derzeit bei 1000 Euro, alles was darüber liegt wird eher nicht übers Internet gekauft. Ich stelle auch eine Sehnsucht der Menschen nach exklusiven Netzwerken fest, wo die Möglichkeit besteht persönlich seine Beziehungen aufzubauen, abseits des Internets.

4. Gibt es beim Netzwerken Fehler, die man tunlichst vermeiden sollte?

Ausnutzen ist einer der klassischen Fehler. Sie sollten immer zuerst daran denken, was kann ich für den anderen tun, wie kann ich hilfreich sein.

Schlecht Reden dazu gehört Jammern und Nörgeln und sich über nicht- Anwesende lustig zu machen oder sich negativ zu äußern. Wir wissen nie wer wen kennt und wie verbunden ist.

Aufdringlich sein ist eines der No Go's. Wirksamer ist es echtes ehrliches Interesse für Ihr Gegenüber an den Tag zu legen.

Abwarten was kommt. Wenn Sie sagen Sie sind Netzwerker, dann seien Sie aktiv, haben Sie Ziele an denen Sie dranbleiben.

5. Wie sieht Ihre Beratungsmöglichkeit zu diesem Thema im Rahmen von 10minutes aus?

Ich Sorge dafür, dass Sie locker mit Ihnen fremden Menschen ins Gespräch kommen und sich überzeugend präsentieren, damit steigern Sie Ihren Umsatz und Erfolg.

Interview zum Thema „Netzwerkaufbau“

Wir formulieren Ziele und brechen diese auf Netzwerkziele herunter und schreiben Massnahmen fest. Wir starten mit einer Standortanalyse und finden den zu Ihnen passende Wege zu Ihrem gewünschten Ziel.

www.magdableckmann.at