

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	9
Einleitung	11
Kapitel 1: Netzwerken: Mehr als nur Visitenkarten sammeln und verkaufen	17
Kapitel 2: Der Dreiklang des effektiven Netzwerkers: Vertrauen, Respekt und Wertschätzung	21
Kapitel 3: Auf Augenhöhe: Der Schlüssel zu menschlicher Verbindung	23
Kapitel 4: Respekt als Basis: Werte und Umgangsformen im Netzwerken	33
Kapitel 5: Die Macht der Wertschätzung: Geben und Nehmen im Business	43
Kapitel 6: Vielfalt als Erfolgsfaktor: Neue Perspektiven und Innovationen	53
Kapitel 7: Business Angels: Mentoren und Finanziere ohne Flügel	59
Kapitel 8: Resilienz: Krisen meistern durch starke Netzwerke	65
Kapitel 9: Visionäre inspirieren: Ideen, die anstecken und bewegen	69

Kapitel 10: Mit Mitbewerbern netzwerken: Wettbewerb als Chance	75
Kapitel 11: KMUs und Konzerne: Synergien im Austausch.....	81
Kapitel 12: Klarheit schaffen: Business-Netzwerken vs. Network-Marketing	87
Kapitel 13: Vorurteilsfreie Begegnungen: Neue Sichtweisen und Chancen	91
Kapitel 14: Authentizität: Wertschätzung sich selbst gegenüber zeigen.....	95
Kapitel 15: Netzwerken: Erfahrungen machen und aus Fehlern lernen.....	101
Kapitel 16: Ein persönliches Netzwerk: Wie kann ich eines aufbauen?	105
Kapitel 17: Das passende Netzwerk finden: Ein Leitfaden	107
Kapitel 18: Die richtige Netzwerkveranstaltung wählen: Formate und Möglichkeiten	111
Kapitel 19: Netzwerken geht überall: Gelegenheiten erkennen und nutzen.....	115
Kapitel 20: Bestehende Netzwerke aktivieren: Der Wert alter Kontakte	119
Kapitel 21: Wertvolles nutzen: Wie kannst du alte Kontakte reanimieren?	123
Kapitel 22: Neue Business-Kontakte finden: Effektive Methoden	125

Kapitel 23: Vorbereitung ist alles: So wirst du fit für Netzwerkveranstaltungen	133
Kapitel 24: Die Macht der Selbstkenntnis: Stärken und Schwächen erkennen und nutzen	139
Kapitel 25: Visitenkarten: Ein wohlbehütetes Geheimnis enthüllt	145
Kapitel 26: Qualitative Nachbereitung: Der Schlüssel zum langfristigen Erfolg	153
Kapitel 27: Perfekt vorbereitet: Beim Elevator Pitch zählt jede einzelne Sekunde	157
Kapitel 28: Entspanntes Zeitmanagement: Erleichterung im Netzwerkaltag	161
Kapitel 29: Empfehlungen aussprechen: Eine verantwortungsvolle Aufgabe	169
Kapitel 30: Starke Währung: Persönliche Empfehlungen schaffen Vertrauen	175
Kapitel 31: Empfehlungen als Vertrauensbasis: Qualität und Integrität im Geschäftsnetzwerk	179
Kapitel 32: Kommunikation: Der Brückenbauer im Netzwerk . . .	187
Kapitel 33: Smalltalk: Ein stark unterschätztes Kommunikationswerkzeug	191
Kapitel 34: Anredeformen im Business: Informelles Du oder distanziertes Sie?	197

Kapitel 35: Der Gesprächseinstieg: So meisterst du ihn
auf Netzwerkveranstaltungen ganz souverän 201

Kapitel 36: Aktives Zuhören: Das ist der Schlüssel zu
tiefen menschlichen Verbindungen 205

Kapitel 37: Gesprächsausstieg: Positive Erinnerungen
hinterlassen 209

Kapitel 38: Extra-Tipp: Vernetzen für Introvertierte
leicht gemacht 213

Schlusskapitel. 217

Das Erlernte umsetzen: Dein Netzwerk auf das
nächste Level heben 217

Danksagung..... 221