

Inhalt

Vorwort	6
Einführung	7
Schritt 1: Definition der Ziele	13
Alles ist möglich	13
Was ist ein Netzwerk?	15
Wie viele Netzwerke braucht man?	18
Welche Pläne haben Sie?	19
Alles ist möglich – aber nicht immer sofort	20
Was können Netzwerke leisten?	22
Wann funktioniert ein Netzwerk?	26
Schritt 2: Networking-Doppelstrategie	28
Mit Strategie ist das Leben einfacher	29
Überlegungen zur Networking-Strategie	29
Von Chancen, Glück und Zufall	31
Der Wunschgesprächspartner steht vor Ihnen	34
Schritt 3: Gute Vorbereitung	39
Sorgen Sie für Orientierung	39
Information Overload	42

Schritt 4: Kontakte knüpfen	44
Orte der Begegnung und wahre „Bühnen“	44
Exkurs: Frauen und Networking	55
Geheimtipp: informelle Netzwerke	58
Ein bunter Strauß von Small-Talk-Themen	65
Vom Small Talk zum Business Talk	72
Pflegen Sie Ihr Image	75
Schnelligkeit und Langweiler	78
 Schritt 5: Kontakte erfolgreich nutzen	 81
Objekt der Begierde: Informationen und Empfehlungen	81
Verkanntes Erfolgsprinzip: gutes Benehmen	86
Grundprinzip: Geben und Nehmen	90
Türöffner und Multiplikatoren für sich gewinnen	94
Katastrophenfälle – echt und vermeintliche	99
So erweitern Sie Ihr Netzwerk	101
Exkurs: Aufbau eines eigenen Netzwerks	104
 Schritt 6: Die Kunst der Kontaktpflege	 108
Wann, wo, wie und womit pflegt man Beziehungen?	108
Was Sie von Profi-Netzwerkern lernen können	118

Schritt 7: Evaluation und Feinjustierung	120
Kassensturz beim Beziehungskonto	120
Feinjustierung: Spreu vom Weizen trennen	122
Hinweis zu den Interviews	126
Literaturverzeichnis	126
Die Autorin	128