

Inhalt

Vorwort	5
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	30
Der Wunschgesprächspartner steht vor Ihnen	33
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	57
Ein bunter Strauß von Small-Talk-Themen	65
Vom Small Talk zum Business Talk	71
Pflegen Sie Ihr Image	74
Schnelligkeit und Langweiler	77
 Schritt 5: Kontakte erfolgreich nutzen	80
Objekt der Begierde: Informationen und Empfehlungen	80
Verkanntes Erfolgsprinzip: gutes Benehmen	85
Grundprinzip: Geben und Nehmen	89
Türöffner und Multiplikatoren für sich gewinnen	93
Katastrophenfälle – echte und vermeintliche	98
So erweitern Sie Ihr Netzwerk	100
Exkurs: Aufbau eines eigenen Netzwerks	103
 Schritt 6: Die Kunst der Kontaktpflege	107
Wann, wo, wie und womit pflegt man Beziehungen?	107
Was Sie von Profi-Netzwerkern lernen können	116
 Schritt 7: Evaluation und Feinjustierung	119
Kassensturz beim Beziehungskonto	119
Feinjustierung: Spreu vom Weizen trennen	121
 Literaturverzeichnis	126
 Die Autorin	127