

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 |