

# Inhalt

<b>Vorwort zur 3. Auflage</b>	<b>6</b>
<b>Vorwort von Hermann Scherer zur 1. Auflage des Crashkurs Networking</b>	<b>9</b>
<b>Einführung</b>	<b>10</b>
<b>Schritt 1: Definition der Ziele</b>	<b>15</b>
Alles ist möglich	15
Was ist ein Netzwerk?	18
Qual der Wahl: Vielfalt an Netzwerken	20
Wie viele Netzwerke braucht man?	21
Wer und wo ist Ihre Zielgruppe?	22
Ist Ihr Rucksack gut gefüllt?	22
Welche Ziele haben Sie?	23
Alles ist möglich – aber nicht immer sofort	24
Was können Netzwerke leisten?	27
Wovon hängt der persönliche Nutzen ab?	28
Wann funktioniert ein Netzwerk?	32
<b>Schritt 2: Drei Networking-Doppelstrategien</b>	<b>35</b>
1. Doppelstrategie: Spontanes Netzwerken und strategischer Netzwerkaufbau im Duo	37
2. Doppelstrategie: Maximale Reichweite durch Off- und Online Vernetzung	45

3. Doppelstrategie: Optimierung von Inhouse-Vernetzung und Außenkontakten	50
Exkurs: Führungskräfte, hebt den Schatz!	51
Exkurs: Gekonnt netzwerken in der Krise	54
<b>Schritt 3: Gute Vorbereitung</b>	<b>60</b>
Sorgen Sie für Orientierung	60
Informationsoverload	63
Exkurs: Erfolgsbooster Nachbereitung	67
<b>Schritt 4: Kontakte knüpfen</b>	<b>69</b>
Orte der Begegnung und wahre „Bühnen“	69
Allgemeine Netzwerkübersicht	79
Exkurs: Frauen und Business-Networking	82
Geheimtipp: informelle Netzwerke	86
Türöffner Small Talk?	88
Ein bunter Strauß von Small-Talk-Themen	94
Vom Small Talk zum Business Talk	100
Pflegen Sie Ihr Image	102
Schnelligkeit und Langweiler	106
<b>Schritt 5: Kontakte erfolgreich nutzen</b>	<b>109</b>
Objekt der Begierde: Informationen und Empfehlungen	109
Verkanntes Erfolgsprinzip: gutes Benehmen	114
Grundprinzip: Geben und Nehmen	118
Türöffner und Multiplikatoren für sich gewinnen	121
Katastrophenfälle – echte und vermeintliche	127

So erweitern Sie Ihr Netzwerk	128
Exkurs: Aufbau eines eigenen Netzwerks	131
Exkurs: Trennen von Privatem und Geschäftlichem	133
<b>Schritt 6: Die Kunst der Kontaktpflege</b>	<b>135</b>
Wann, wo, wie und womit pflegt man Beziehungen?	135
Was Sie von Profi-Netzwerkern lernen können	144
<b>Schritt 7: Evaluation und Feinjustierung</b>	<b>147</b>
Kassensturz beim Beziehungskonto	147
Feinjustierung: Spreu vom Weizen trennen	149
Dank der Autorin	152
<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>154</b>
<b>Hinweis zu den Interviews</b>	<b>154</b>
<b>Die Autorin</b>	<b>156</b>
Testimonials	157