



Gekannt auf Personen zugehen

Arbeitsblatt

Material und Fragen, die dir dabei helfen, besser
auf Personen in deinem Netzwerk zuzugehen.

WOMENMATTER/S

Es reicht nicht aus,
jemanden nur auf deiner E-
Mail-Liste oder als Kontakt
auf LinkedIn zu haben. Ein
wirklich funktionierendes
Netzwerk erfordert
Wartung.

Aber wie gehst du auf die
Personen zu?



“

Viele Menschen fühlen sich falsch, unwohl oder sogar 'schmutzig', wenn sie ihr Netzwerk verwenden.

Einige sehen es als 'Vetterliwirtschaft', inkorrekt und entsprechend als etwas, von dem sie lieber die Finger lassen.

Aber: **Networking heisst nicht NOTworking!** Niemand wird dich bemerken, wenn du stumm und fleissig hinter deinem Computer sitzt. Verbringe mindestens 10% deines Arbeitstages mit Netzwerken.

«Behind every
successful person there
are many successful
relationships.»

– Joe Apfelbaum, CEO of
B2B Digital Marketing Agency Ajax Union



Wir haben für dich 4 Steps zusammengestellt, die es dir garantiert erleichtern, auf Leute zuzugehen.

Diese Schritte verhelfen dir zu:

- mehr Job- und Geschäftsmöglichkeiten
- einem breiteren und tieferen Wissen
- mehr Status und Autorität
- mehr Innovationsfähigkeiten resp. schnelleren Fortschritten
- verbesserter Arbeitsqualität und erhöhter Arbeitszufriedenheit

xoxo

Mary & Stef

4 Schritte für mehr Vitamin B

A STEP-BY-STEP GUIDE

01

ELEVATOR PITCH

Die Kunst, in 60 Sekunden zu begeistern.

02

VALUE CARD

Den Wert, den du in dein Netzwerk einbringst.

03

NETZWERK-ROLLEN

Die Rollen deines persönlichen Boardrooms.

04

POINTIERTE STATEMENTS

Was du situativ, für eine bestimmte Person hervorheben solltest.

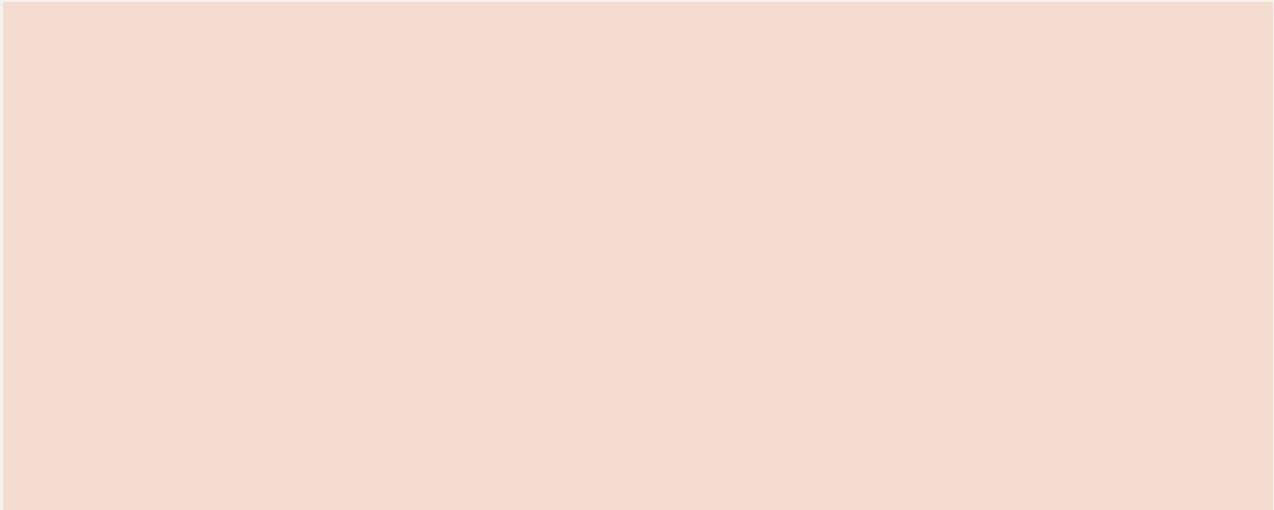
Step 1 - Elevator Pitch

„Was machst du beruflich?“,
„Wieso sollten wir dich und
nicht jemand anderen
einstellen?“ – das sind
Fragen, die dir immer
wieder gestellt werden. Und
du hast nur wenige Minuten
Zeit, dein Gegenüber von dir
zu überzeugen.

Make it count!

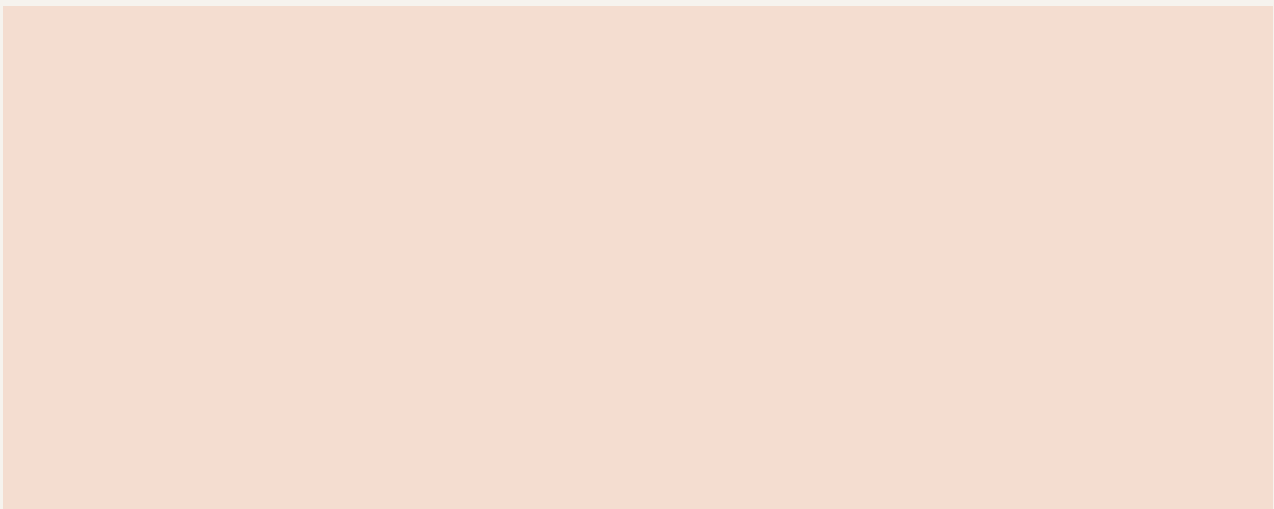
MEINE BISHERIGEN ERFAHRUNGEN

Was sind deine bisherigen Positionen und Erfahrungen?



MEINE MOMENTANE POSITION

Welchen *Job* übst du momentan aus?



MEIN ELEVATOR PITCH

Was verbindet deine vergangenen *Jobs* und Erfahrungen mit deiner jetzigen Position? Füge deine Inhalte als Ganzes zusammen und kenne sie gut, so dass du sie jederzeit abrufen und selbstbewusst kommunizieren kannst.



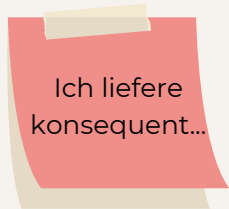
Step 2 - Value Card

Was bringst du in dein Netzwerk ein?
Damit du langfristige Beziehungen aufbauen und Vertrauen schaffen kannst, ist es wichtig, dass du dir über deinen Mehrwert für die Menschen in deinem Netzwerk bewusst bist.

MEINE VALUE CARD

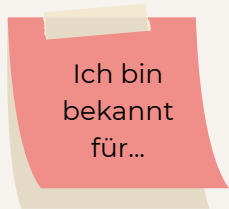
Überlege dir, was du in dein Netzwerk bringst. Verwende dafür das Prinzip der *Value Card* und beginne mit deiner Rolle.

In meiner Rolle als: _____



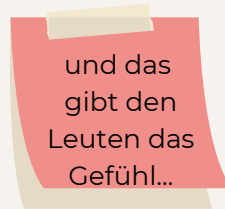
vertrauenswürdig

+



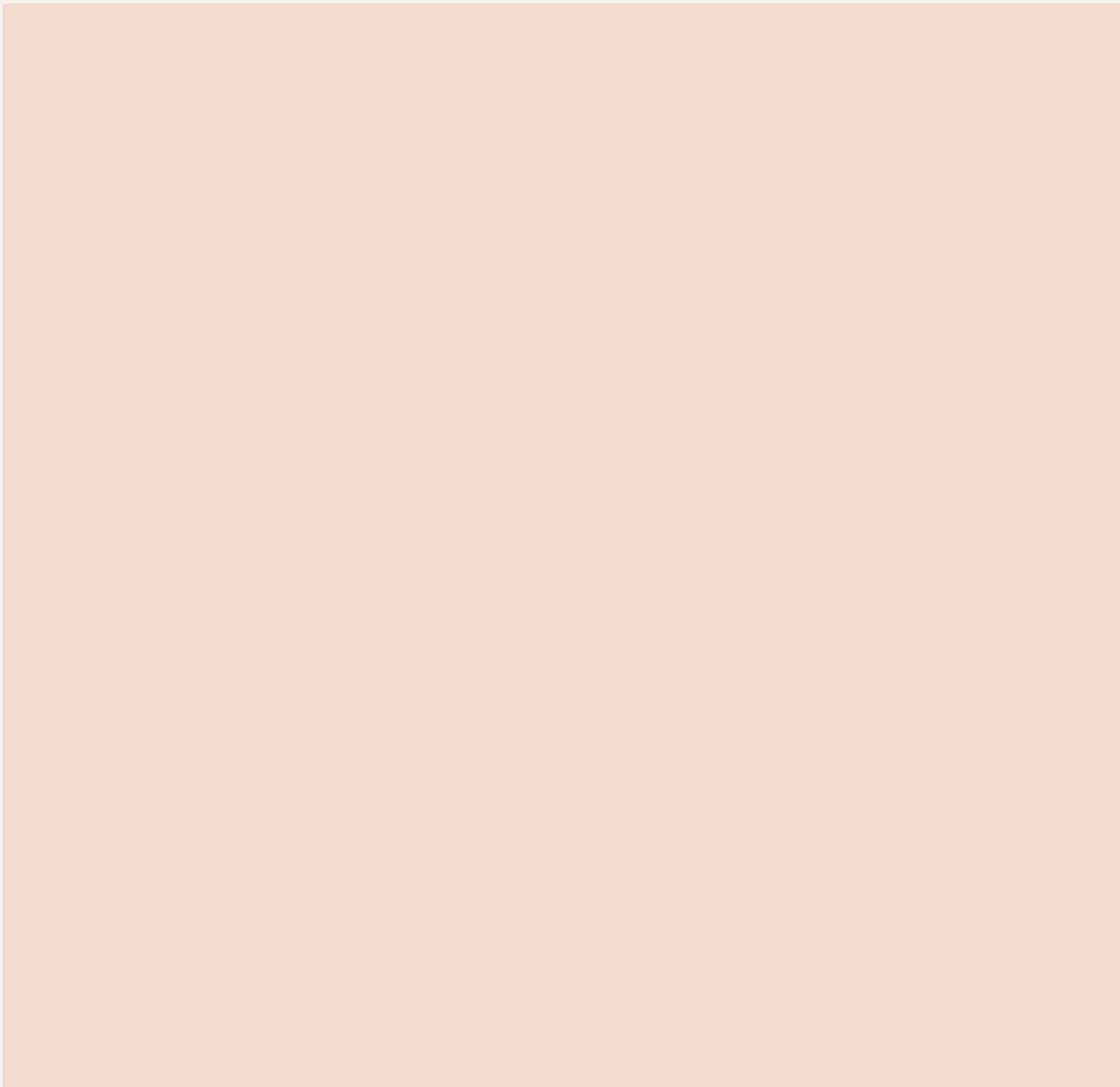
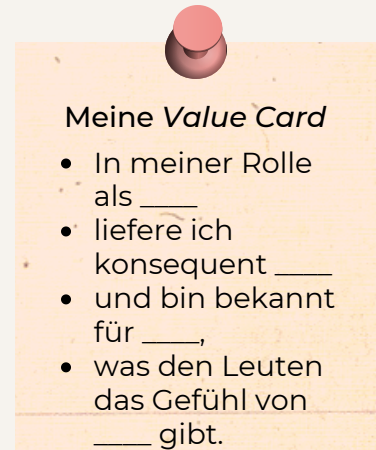
bekannt

+



beliebt

=



Step 3 Netzwerk-Rollen

Wer ist aktuell in deinem Netzwerk?

Welche Rollen sind bereits gut besetzt und bei welchen solltest du dein Netzwerk künftig noch ausbauen, um deine Ziele zu erreichen?

MEIN NETZWERK

Schreibe 3 Namen für jede Rolle auf. Wer übernimmt bereits welche Rolle?
Wer könnte welche Rolle künftig übernehmen?



Stimme der
Kund:innen



Navigator:in



Enabler:in



Unter-
stützer:in



Weiter-
entwickler:in



Challenger:in



Expert:in



Inspirator:in



Influencer:in



Vernetzer:in



Nerven-
beruhiger:in



Anker

Informationsrollen

Machtrollen

Entwicklungsrollen

Large empty space for writing names and details for each role.

Step 4 - Pointierte Statements

Überlege dir jeweils gut, über was du mit der Person sprechen willst. Was sind deine Stärken? Welche dieser Stärken möchtest du genau für diese Person hervorheben? Wie willst du dich positionieren? Was sollen die andern über dich sagen?

MEINE STATEMENTS

Überlege dir pointierte *Statements*. Sie sollten kurz und knackig sein. Darum brauchst du bereits gut formulierte Botschaften in deiner *Value Proposition* und in deinem *Elevator Pitch*, die du einfach zücken kannst. Denn diese pointierten *Statements*, kannst du dir gut merken. Was immer hilft: Aussagen mit persönlichen Interessen verbinden – das macht dich speziell. Und der Person fällt es leichter, sich an dich zu erinnern.

A large, empty rectangular area with a light orange background, intended for writing statements.

Wichtig!

- Lege Vorurteile gegenüber *Networking* ab – es ist ok, wenn du einen *Job* über's Netzwerk erhältst!
- Bleib nicht nur mit deiner besten Freundin am Apéro-Tisch stehen.
- Gehe aktiv auf andere zu – alle sind dir dankbar.
- Zeige echtes Interesse an deinem Gegenüber.
- Rede nicht nur von dir und höre deinem Gegenüber gut zu.
- *Quality over Quantity.*



Und...

- Sei du selbst und verstelle dich nicht.
- Rede offen über deine Ideen, verkaufe diese aber nicht zu offensichtlich.
- Mache im ersten Kontakt nicht auf deine eigenen Schwächen aufmerksam.
- Sei keine Klette an einem Anlass und sauge nicht einseitig Informationen ab.
- Rede nicht negativ über andere Personen.
- Melde dich nach den Anlässen – nicht nur, wenn du unmittelbar etwas brauchst. Ein funktionierendes Netzwerk hat man nicht auf Knopfdruck!



Viel Spass beim Netzwerken!

*Xoxo
Mary & Stef*



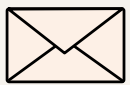
womenmatters_network



womenmatters



www.womenmatters.ch



hello@womenmatters.ch

Haftungsausschluss für Marketing

Dieses Dokument wird dir nur zu deiner Information und Diskussion zur Verfügung gestellt. Dieses Dokument wurde aus Quellen erstellt, die womenmatter/s für zuverlässig hält, aber wir übernehmen keine Garantie für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der Inhalte.

womenmatter/s behält sich das Recht vor, eventuelle Fehler in diesem Dokument zu korrigieren.

Dieses Dokument enthält Links (Verweise) zu anderen Websites. womenmatter/s hat keine Kontrolle oder Einfluss auf den Inhalt dieser Sites und übernimmt keine Verantwortung für die Folgen einer Verbindung zu diesen Sites.

Copyright 2022 womenmatter/s

Alle Rechte vorbehalten: Alle Texte und Bilder dieses Dokuments unterliegen dem Copyright und Eigentum von womenmatter/s.

WOMEN
matter/s