

Barbara Liebermeister

# Effizientes Networking

Wie Sie aus einem Kontakt eine  
werthaltige Geschäftsbeziehung entwickeln

**Frankfurter Allgemeine Buch**

# Inhalt

<b>Vorwort</b>	<b>9</b>
<b>1 Erfolgreiches Kontaktmanagement: Das Rüstzeug</b>	<b>13</b>
Kontakten erfolgt meist unstrategisch	13
Die 4Todsünden des Kontaktmanagements	14
Die 10 Gebote für nachhaltiges Kontaktmanagement	16
Die Bedeutung von Kontaktmanagement heute	20
<b>2 Hinter den Kulissen: Facebook, Xing und Co.</b>	<b>23</b>
Xingen Sie noch oder sind Sie schon erfolgreich?	23
Tipps für erfolgreiches Online-Networken	32
Testen Sie Ihre Online-Reputation	36
Unabdingbar: Die persönliche Begegnung	37
<b>3 Von Mensch zu Mensch: Die Soft Skills</b>	<b>41</b>
VonSoftSkillszuKeySkills	41
Nicht jeder tickt gleich: Die drei Persönlichkeitstypen	42
Smalltalk: Die Kür der Kommunikation	44
Begeisterung: Überzeugen statt Überrumpeln	46
Körpersprache: Der erste Eindruck zählt	47
Eine Hand wäscht die andere	50
<b>4 Das Training: Die persönliche Vermarktungsstrategie</b>	<b>53</b>
Die Vorarbeit: Definieren Sie Ihre Position	53
Ich traue mich nicht: Ihr Selbstsicherheitstraining	54
Jetzt kann es losgehen: Der Trick mit dem Pitch	56
Ihr großer Auftritt: Die Pause	58
<b>5 Das Warm-up: Die Netzwerkanalyse</b>	<b>61</b>
Zielen: So treffen Sie ins Schwarze	61
Das Zünglein an der Waage: Ihre mentale Einstellung	62
S.M.A.R.T.: Zielsetzung mit System	63
Netzwerkanalyse konkret	65
Priorisieren bringt Zeitersparnis	68
Exkurs:Türöffner suchen -Torhüter überwinden	69

<b>6</b>	<b>Ab in die Praxis: Vorgehen mit System</b>	<b>73</b>
	Wie erkenne ich den wertvollen Kontakt?	73
	Gezielte Vorbereitung für Veranstaltungen	74
	Strategische Kontaktpflege und -hygiene	77
	Jetzt kann es losgehen: Die Summary für Ihren Kontakterfolg	80
<b>7</b>	<b>Gewusst wie: Die feinen Unterschiede</b>	<b>85</b>
	Networken in anderen Ländern: Kulturelle Unterschiede	86
	Der kleine Unterschied: Frauen und Männer	92
	Visitenkarten als Karrierebeschleuniger	93
	Netzwerktreffen: Das Gefühl für die richtigen Kontakte	95
	Schlagfertigkeit: Treffer gekonnt setzen	97
<b>8</b>	<b>Von der Pflicht zur Kür:</b>	
	<b>Business Relationship Management (BRM)</b>	<b>101</b>
	Das Geheimnis der Spitzenunternehmen	101
	Managen Sie Ihr Human Sigma	102
	Mit dem richtigen Netzwerk zum Kunden	103
	Meine Erfolgsformel für ein erfolgreiches BRM	104
	Die Conclusio: Kontakte sind auch Menschen	106
	Der Unterschied zum Customer Relationship Management (CRM)	107
	Exkurs: Lobbying im BRM	112
	Fazit: BRM hat viele Facetten	113
<b>9</b>	<b>Aus der Praxis: Erfolgreiche Unternehmer berichten</b>	<b>115</b>
	<b>Nachwort</b>	<b>129</b>
	<b>Anmerkungen</b>	<b>130</b>
	<b>Literatur</b>	<b>131</b>
	<b>Die Autorin</b>	<b>133</b>