

Karriere-Check Management

Kontakte knüpfen leicht gemacht: So überzeugt du von dir

Von **Alexander Schungl und Tanja Hacker** · 21. September 2022

THEMEN **Erfolg** Motivation networking

f Facebook t Twitter in LinkedIn e Email

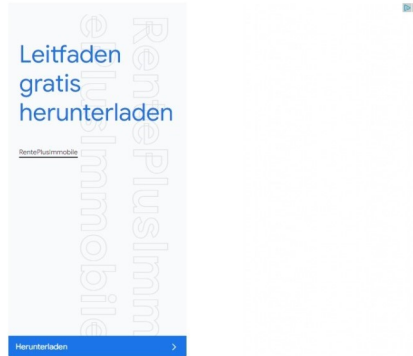


309 Meinungen

Die KfW fördert Energievorhaben weltweit – damit die Energieversorgung in Deutschland auch in Zukunft sichergestellt ist.

Mehr erfahren **KfW**

Kontakte knüpfen leicht gemacht: So überzeugt du von dir - Foto: © WavebreakMediaMicro - stock.adobe.com



Networking hilft dir dabei Kontakte zu knüpfen, die für deine berufliche aber auch private Zukunft Vorteile haben können. Hast du erst einmal jemanden gefunden, der dir das geben kann, was du brauchst, musst du von dir überzeugen. Der Person muss deutlich werden, dass du die richtige Person bist, der er seine Hilfe schenkt. Doch wie kannst du am besten von dir überzeugen? Was ist nötig, um einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen? Und wie kann man sich auf Networking vorbereiten?

Eine gute Vorbereitung

Das wichtigste ist, sich auf ein erstes Treffen gut vorzubereiten. Dieses kann innerhalb eines Business Events stattfinden oder auch im privaten Raum, wenn man sich vorher bereits online kennengelernt hat. Sofern das der Fall ist, kennst du die Person bereits ein wenig. Damit hast du genug in der Hand, um dir Gedanken zu Fragen und Gesprächsthemen zu machen, aber auch zu deinem eigenen Nutzen. Business Clubs veranstalten Events für alle möglichen Experten und Unternehmer. Einige Clubs verschicken vorab sogar Teilnehmerlisten. Solche Listen enthalten neben den Namen auch das Unternehmen und die Position der Experten. Damit bekommst du die Möglichkeit, dir vorab diejenigen Personen rauszupicken, welche dir am besten behilflich sein könnten. Du kannst dir dann Wissen über die Person und ihr Unternehmen aneignen und dir gezielte Fragen ausdenken.

Der erste Eindruck

Zu einer guten Vorbereitung gehört auch das äußere Erscheinungsbild. Du solltest dir Gedanken machen, was du bei deinem ersten Treffen anziehst. Es sollte etwas Schickes, aber nicht zu Übertriebenes sein. Ungepflegtes Aussehen ist ein No-Go, wenn du Kontakte für dich gewinnen willst. Nicht zu viel und nicht zu wenig ist hier die Devise. Und genauso wichtig, wie die Äußerlichkeiten, ist deine Haltung. Mit einer aufrechten Haltung und einem offenen Auftreten wirkt man gleich viel sympathischer. Mimik spielt hierbei natürlich auch eine große Rolle. Daher solltest du darauf achten, einen interessierten, fröhlichen Ausdruck zu haben und keinen gelangweilten. Mit einem Lächeln im Gesicht wird man auch viel eher angesprochen.

Während des Gesprächs

Im Verlauf des Gesprächs solltest du aber nicht nur auf deinen Gesichtsausdruck und deine Haltung achten. Dein Umgang mit dem Gegenüber sollte stets respektvoll, freundlich und ehrlich sein. Authentizität bringt dich viel weiter als aufgesetztes Verhalten und Lügen. Denn das kann ganz schnell auffliegen. Deswegen solltest du einfach du selbst bleiben. Gehe ehrlich mit deinen Wünschen und Vorstellungen um. Offenbare deinem/deiner GesprächspartnerIn aber auch den Nutzen, den du ihm oder ihr erbringen kannst. Hier reicht schon oft eine besondere Expertise oder Erfahrungen aus, die man mit dem Gegenüber teilen kann. Aber auch das Weitergeben eines Kontaktes ist eine gute Möglichkeit, einen eigenen Nutzen zu erbringen. Der Kontakt sollte für das Gegenüber natürlich nützlich sein. Networking ist nämlich ein Geben und Nehmen, doch das Geben steht dabei im Vordergrund. Bietest du etwas an, bietest dir auch dein/deine GesprächspartnerIn gerne Hilfe an.

Fazit

Eine gute Vorbereitung, ein gepflegtes Erscheinungsbild, Sympathie und Ehrlichkeit sowie der eigene Nutzen verhalfen dir Eindruck zu schinden und erfolgreich Kontakte zu knüpfen. Mit dem eigenen Nutzen und deiner Sympathie bleibst du im Gedächtnis deines/deiner GesprächspartnerIn. Die Person wird dann gerne wieder auf dich zurückkommen und dich unterstützen. Es ist nur wichtig, dass auch du deine Versprechen einhältst und den gewünschten Nutzen erbringst. Wenn du all diese Punkte beachtest, kannst du andere ganz leicht von dir überzeugen.

Anzeige



Alexander Schungl und Tanja Hacker
Alexander Schungl und Tanja Hacker sind CEOs und Gründer vom Premium Leaders Club. Der Business Club stellt ein umfangreiches Netzwerk aus verschiedenen Experten dar und bietet regelmäßig verschiedene Events an.

