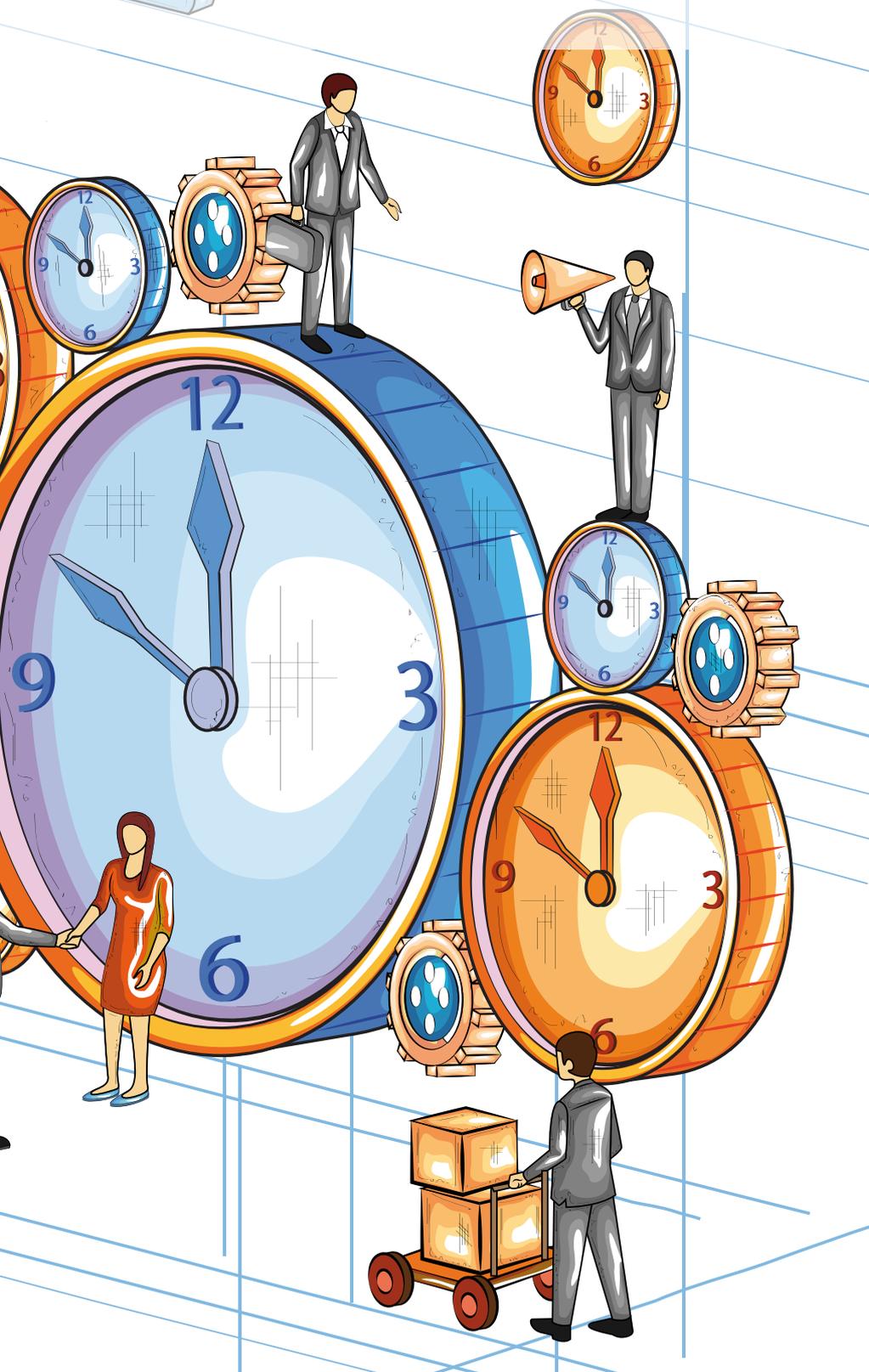




SMALLTALK & NETZWERKEN

WIE SIE IHR NETZWERK AUFBAUEN



„Ich brauche ein Netzwerk!“

Die Gründe dafür können unterschiedlich sein: Möglicherweise sind diese Personen gerade auf der Suche nach einem neuen Job, wollen ihr Business vergrößern bzw. expandieren oder möglicherweise haben sie einfach das Gefühl, dass sie zu wenige Menschen kennen.

Text: Dr. Magda Bleckmann

Auf die eingangs erwähnte Aussage kann ich zuerst einmal nur erwidern: „Schön, dass Sie bei mir sind, das freut mich. Und wären Sie zwei Jahre früher zu mir gekommen, dann hätten Sie heute Ihr Netzwerk.“ Denn eben darin liegt eine der Herausforderungen beim Netzwerken: Man benötigt Geduld und Zeit.

„DER ETWAS LÄNGERE, ABER NACHHALTIGE WEG ZUM ERFOLG.“

Ich habe noch nie erlebt – abgesehen vielleicht von einem vereinzelt Glückstreffer –, dass sich beim Netzwerken bereits am ersten Tag eines Kennenlernens wirklich ein Geschäft ergibt. Dazu gehört nämlich normalerweise, dass zunächst eine gewisse Beziehung und entsprechendes Vertrauen aufgebaut werden, damit sich daraus im Endeffekt Geschäfte ergeben können.

Ich zitiere in diesem Zusammenhang immer wieder gern: „Sorge rechtzeitig dafür, dass du es hast, wenn du es brauchst!“ Damit sind in diesem Fall gute Beziehungen gemeint.



CHECKLISTE: Wie bleiben Sie in Kontakt?

1. Anrufen – einfach mal so
2. Essenseinladung
3. Briefe
4. Postkarten
5. Newsletter
6. Geburtstagsanrufe
7. Neujahrswünsche
8. Tag der offenen Tür
9. Gemeinsam eine Veranstaltung besuchen
10. Für den Kontakt wichtige Informationen (Zeitungsausschnitte ...) zusenden
11. Lesenswertes Buch zusenden (z.B. bezüglich der Hobbys ...)
12. Spannenden Kontakt herstellen
13. Hier ist Platz für Ihre Ideen ...

Denn nur, wenn wir bereits im Vorhinein daran arbeiten, dass die Menschen zu uns Vertrauen aufbauen, dann werden sie im Bedarfsfall auch auf uns zurückgreifen.

Das richtige Maß an Hartnäckigkeit

An dieser Stelle habe ich ein schönes Beispiel aus einem Interview mit Uschi Fellner, damals Chefredakteurin von „Madonna“. Die bekam eines Tages einen Anruf von einer Studentin, die sie gern für ihre Diplomarbeit in Politikwissenschaften interviewen wollte. Darauf hat aber Frau Fellner zunächst einmal abgelehnt mit der Begründung, dass sie dafür keine Zeit habe. Dann rief die Studentin ein weiteres Mal an: „Frau Fellner, bitte, Sie sind so eine tolle Frau. Ich hätte Sie so gern im Interview. Lassen Sie mich doch vorbeikommen!“ Auch hier erhielt die Studentin wieder eine Absage. Sie gab aber nicht auf, sondern rief dreimal, viermal an, wieder mit der Reaktion: „Keine Zeit.“ Trotzdem versuchte sie es immer wieder – und beim neunten Mal sagte Frau Fellner schließlich: „Na gut, machen wir's halt.“ Genau diese ehemalige Studentin ist heute ihre beste Mitarbeiterin. Doch dazu gehörte nun einmal eine gewisse Hartnäckigkeit und eben auch Geduld.

Dranbleiben – mindestens 7 bis 9 Mal

Es gibt Studien zu der Frage, wie oft man sich nötigenfalls in Erinnerung rufen soll: Wie lang soll man hartnäckig bleiben, ohne dass man damit wirklich lästig ist und möglicherweise eher das Gegenteil erreicht? Aus diesen Studien hat sich ergeben: Sieben bis

neun Kontakte müssen stattgefunden haben, bis damit auch eine Art Beziehung aufgebaut worden ist. Nun kenne ich speziell aus der Autobranche die Aussage zum Thema Werbeansprache: „Es braucht Tausende“ – deshalb gibt es eben auch so viel Werbung für die diversen Automarken, denn hier erfordert es eben sehr viele Werbeplatzierungen, damit solch ein Autokauf auch zustande kommt. Doch von dieser Branche einmal abgesehen sind es im Schnitt sieben bis acht Anrufe oder Kontakte, damit als Folge daraus nachhaltig ein Geschäft zustande kommt.

„GUTE BEZIEHUNGEN KÖNNEN ÜBERALL GEKNÜPFT WERDEN.“

Ihre Erwartungen? Weniger ist mehr!

Der zweite Rat, den ich Ihnen gern mit auf den Weg geben möchte, ist: Ohne Erwartungen in Gespräche hineinzugehen. Ich erlebe immer wieder diese Leute mit sehr starker Verkäufermentalität, die bei neuen Netzwerken mit einem ständigen „Ich will verkaufen, ich will verkaufen, ich will verkaufen!“ im Hinterkopf aktiv sind. Doch so etwas wirkt sich dann natürlich auch auf die Gespräche aus und dem Gegenüber wird der Eindruck vermittelt: „Der ist gar nicht an mir interessiert, sondern nur daran, sein Produkt oder seine Leistung zu verkaufen.“ So funktioniert es aber nun einmal nicht, denn die Gesprächspartner merken das vom Unterbewusstsein. Auch hier spielt wieder der Faktor Geduld eine große Rolle – so viel Geduld zu haben, auch einmal mental „loslassen“ zu können und zunächst einmal ohne diese Erwartungshaltung in ein Netzwerkevent zu gehen.

Ich kann aus eigener Erfahrung sprechen: Wenn ich ohne Erwartungen zu Netzwerkveranstaltungen hingegangen bin, habe ich im Endeffekt immer wieder tolle Kontakte geknüpft oder sogar erste Geschäfte angebahnt. Ein schönes Beispiel dazu war mein Besuch einer Charity-Veranstaltung, zu der ich eingeladen war. Die sollte schon gegen 17.30 Uhr mit Cocktails und Abendessen stattfinden und ich hatte einer Freundin versprochen, vorbeizukommen. Allerdings musste ich zur gleichen Zeit meinen Sohn

Nachhaltige Seminare

Kommunizieren, präsentieren und überzeugen. Wie Sie Ihre Wirkung verbessern, erfolgreich netzwerken und Smalltalk führen. Sie wollen mehr dazu wissen? Dann besuchen Sie ein Seminar. Termine finden Sie unter www.magdableckmann.at (Leistungen/Nachhaltige Seminare).

Dr. Magda Bleckmann

ist Betriebswirtin und hat über 15 Jahre Erfahrung in der österreichischen Spitzenpolitik. Heute ist sie erfolgreiche Unternehmerin, Businesscoach, Autorin und Experte für Erfolgsnetzwerke. Magda Bleckmann gibt ihr Networking-Wissen auch in Buchform weiter, zum Beispiel im „Kleinen Smalltalk 1 x 1“, einer kurzweiligen Mischung aus Strategien, Ratschlägen, Übungen und Tipps. Leykam Buchverlag, 120 Seiten, EUR 9,90

office@magdableckmann.at
www.magdableckmann.at

vom Fußball abholen und habe zuerst einmal hin und her überlegt. Dann allerdings habe ich mich entschieden, habe meinen Sohn abgeholt und ihm erklärt: „Wir fahren da jetzt zusammen hin. Da gibt's auch was zu essen und wir bleiben nur ganz kurz.“ Wir kamen also dort an und bereits an der Cocktailbar begegnete ich einem entfernten Bekannten, der mich sofort ins Gespräch verwickelte und mich zu meinen Coachingangeboten befragte. Wir tauschten Visitenkarten aus – und letztendlich hatte dieser Bekannte auf unsere Unterhaltung hin bei mir eine lange, große Serie an Einzelcoachings gebucht. Übrigens: Mein Sohn vergnügte sich in der Zwischenzeit am Buffet. Dort gab es viele gute Palatschinken. Der war also ebenfalls zufrieden.

Im Anschluss an dieses Gespräch traf ich auf einen Kunden, der schon lange nichts mehr bei mir gebucht hatte. Auch wir kamen ins Gespräch und weil wir ein nettes Verhältnis haben, sprach ich ihn ganz direkt darauf an: „Und, wie schaut's aus? Machen wir mal wieder etwas?“ Und siehe da, er erwiderte: „Ja, machen wir, ruf uns an.“ Auch hier war also wieder etwas daraus geworden. Nach etwa einer Stunde fuhren mein Sohn und ich nach Hause. Er bekam sein Abendessen und ich – obwohl ich dort zuerst gar nicht hingehen wollte –, machte im Endeffekt an diesem Abend zwei, drei wirklich gute Geschäfte.

„ERWARTEN SIE NICHTS, ABER BLEIBEN SIE DRAN, WENN SICH GELEGENHEITEN ERGEBEN.“

Also es geht darum, auch einmal ohne besondere Erwartungen zu einem Event zu gehen. Erwarteten Sie nichts – aber bleiben Sie trotzdem dran, wenn sich Gelegenheiten ergeben. Rufen Sie sich regelmäßig in Erinnerung und bewahren Sie Geduld. Denn die Strategie lautet: Leistung plus Netzwerken ergibt den langfristigen Erfolg. Zur Langfristigkeit gehört aber nun einmal auch Geduld. Manchmal kommen Geschäfte zustande, nachdem sich zunächst über zwei, drei Jahre die Beziehung aufgebaut hat.

Versprechen halten

Eine weitere interessante Situation hatte ich als Expertin für Erfolgsnetzwerke mit einem Interessenten. Diesen hatten wir zwei-, dreimal angerufen, dann hatte meine Mitarbeiterin sich eine Weile lang einmal jeden Monat immer wieder dort gemeldet. Nach einem halben Jahr war er dann endlich bereit für einen Termin, den wir drei Monate später tatsächlich auch zustande brachten. Von diesem Kunden bekam ich in Bezug auf sein anfängliches Zögern die Aussage: „Frau Bleckmann, ich wollte auch sehen, ob Sie das wirklich auch leben, wovon Sie sprechen, dass Sie wirklich dranbleiben und dass Sie auch wirklich Geduld aufbringen.“ Mit anderen Worten: Er hatte mich schlicht und einfach erst einmal testen wollen.

Es geht also auch oft darum, dass unsere Kunden zunächst sehen wollen: Sind Sie vertrauenswürdig? Sind Sie zuverlässig? Halten Sie das auch, was Sie versprechen? Dies sollten Sie also ebenfalls in Bezug auf die Art und Weise, wie Sie sich in Erinnerung rufen und mit den Kunden kommunizieren, beachten.

Selbst bei Absagen: Trotzdem freundlich bleiben!

Mit einer weiteren Kundin hatten wir bereits vor vier Monaten die beabsichtigte Buchung einer großen Einzelcoaching-Se-

rie besprochen. Dann hatte ich plötzlich überraschenderweise nichts mehr von ihr gehört. Ich habe aber angerufen, Mails geschrieben – und erhielt keine Reaktion, sodass ich schon vermutete, ihre Absicht in Bezug auf mein Angebot missverstanden zu haben. Allerdings hatte sie vorher dermaßen interessiert geklungen, dass ich entschlossen war, einfach dranzubleiben und mich immer wieder zu melden. Vor wenigen Tagen kam endlich die Rückmeldung, dass irgendetwas mit ihrer E-Mail-Adresse nicht gestimmt habe und sie sich ja bereits so auf unseren gemeinsamen Termin freue. Wann wir diesen denn nun festlegen könnten? Hier hat es sich also ausgezahlt, dass ich in der Lage war, soweit loszulassen, dass ich mir selbst sagen konnte: „Okay, ich bleibe dran, bleibe nett und freundlich – doch wenn nichts daraus wird, dann ist das eben so.“

Wir müssen unseren Netzwerkpartnern die Möglichkeit geben, uns gegebenenfalls auch mitzuteilen, dass unser jeweiliges Angebot für sie nicht von Interesse ist. Das Wichtigste ist dann, in solchen Fällen nicht beleidigt zu reagieren und es nicht persönlich zu nehmen – sondern stattdessen freundlich und nett zu bleiben und sich einfach immer wieder in Erinnerung zu rufen.

Weitere Tipps dazu finden Sie in den folgenden Ausgaben von CONTACT. ■



Seit 1993 Spezialist für beheizte Kleidung, Schuhheizungen, beheizte Handschuhe, Schuhtrockner etc. sucht

Handelsvertreter

im Raum Salzburg, Kärnten, Steiermark, Tirol und Vorarlberg.

ALPENHEAT
Produktions- & Handels GmbH
Kirchweg 1/3
A-8071 Hausmannstätten

Tel: +43 3135/ 82396
Fax: +43 316 / 2311239829
www.alpenheat.com
office.eu@alpenheat.com