

# Workshop Netzwerk



- Sie werden sich Ihrem eigenen (grossen) Netzwerk bewusst
- Tipps rund ums erfolgreiche Netzwerken
- Sie üben das Netzwerken in einem geschützten Umfeld
- Sie erarbeiten Ihren persönlichen Elevator Pitch
- Sie arbeiten an einem konkreten Netzwerkplan

# Agenda

- Netzwerken, Nutzen und Definition
- Gruppenarbeit
- Präsentation Gruppe 1, Input Netzwerk erweitern
  
- Pause (15 Min.)
  
- Präsentation Gruppe 2, Input Regeln und Tipps fürs Netzwerken
- Präsentation Gruppe 3
- Arbeit an Elevator Pitch
- Fragen und Schlussrunde



# Meine Be-Werbungsstrategie

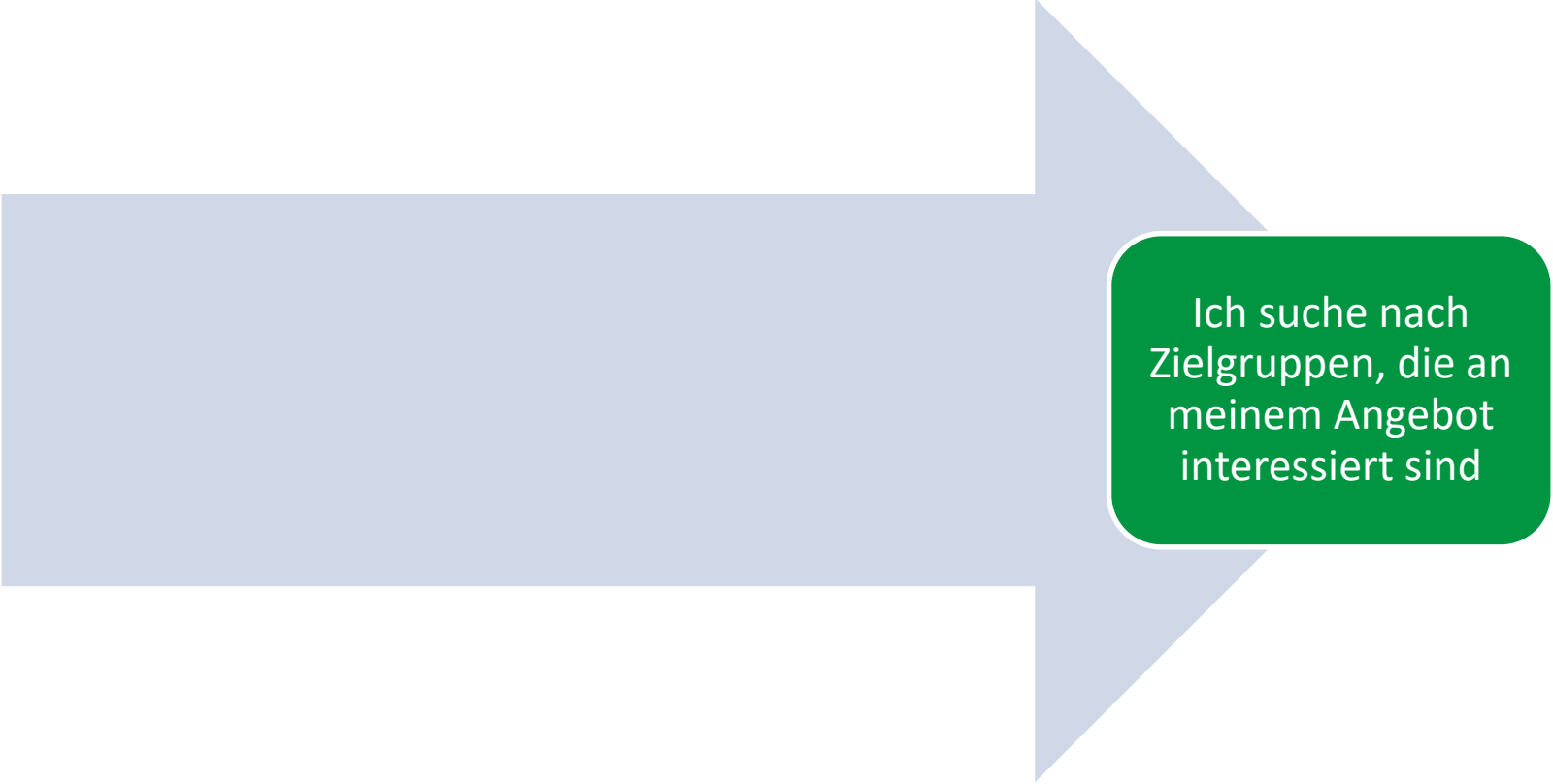
Ich kenne mein Produkt / mein Angebot; ich weiss genau, was ich zu bieten habe

Ich kenne den Markt, in dem ich mich bewege und seine Einflussfaktoren

Ich präsentiere mein Angebot optimal auf dem Markt

Ich suche nach Zielgruppen, die an meinem Angebot interessiert sind

# Meine Be-Werbungsstrategie



Ich suche nach  
Zielgruppen, die an  
meinem Angebot  
interessiert sind

**29%**

aller Neueinstellungen kommen über die Nutzung persönlicher Kontakte zustande

*Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)*



# Netzwerken - Definition

Ein **lernbares** methodisches und **systematisches** Vorgehen **Kontakte** zu knüpfen, **Beziehungen** zu pflegen und längerfristig zu gestalten mit der Absicht der **gegenseitigen Förderung**, des **Austausches** und **persönlichen Vorteils**



- Wer gehört zu Ihrem Netzwerk? Wo und wie **pflegen** Sie Ihr Netzwerk? Was können Sie tun, um Ihr Netzwerk zu **erweitern**/Ihre Kontakte zu **vermehrten**?
- Wie nutze ich mein **persönliches/professionelles** Netzwerk für die Stellensuche? **Chancen** und **Gefahren**.
- **Selfbranding im Netzwerk**. Worauf ist zu achten? Wie kann ich mich am besten positionieren?

Wer gehört zu Ihrem Netzwerk?  
Wo und wie **pflügen** Sie Ihr Netzwerk?  
Was können Sie tun, um Ihr Netzwerk zu **erweitern**?



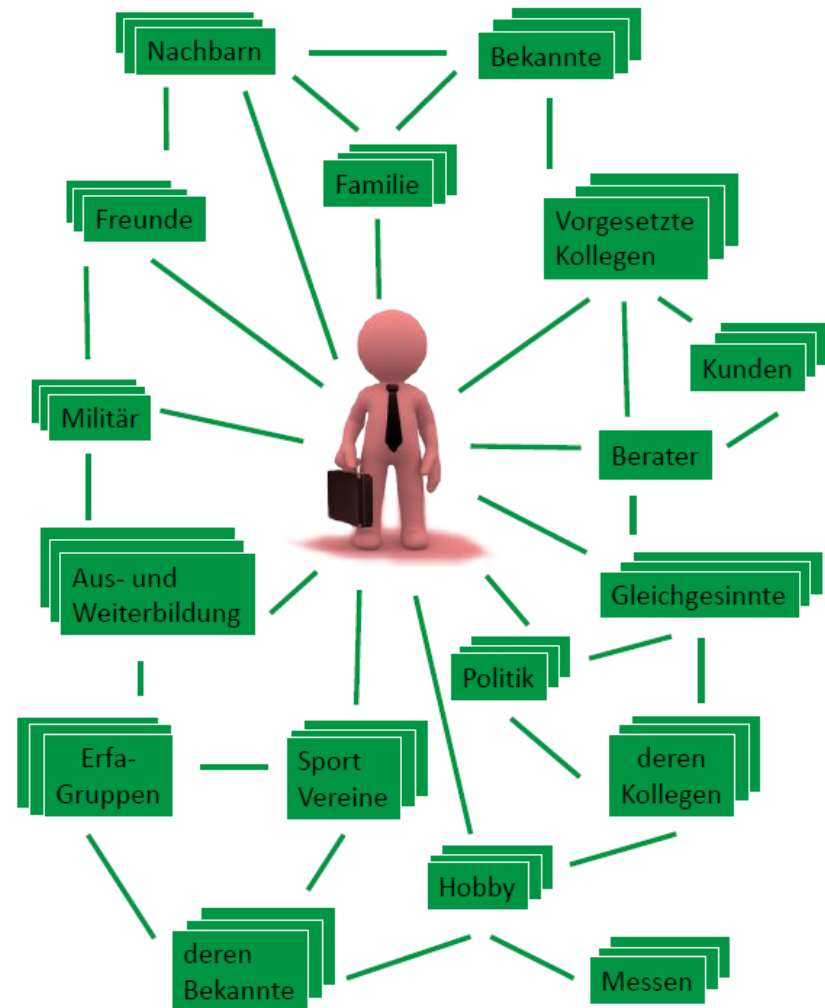
# Übersicht schaffen

Notieren Sie ALLE Personen die Sie kennen, unabhängig davon wie gut oder flüchtig die Bekanntschaft ist:

- Berufliche Kontakte
- aus Ihren Telefonverzeichnissen
- alte Unterlagen
- aus der Schulzeit/Studium
- Bekanntschaften aus den Sportvereinen
- Nachbarschaft
- Etc.

Sortieren

- «nur» Kontakte
- Bekannte
- Freunde



# Netzwerk-Erweiterung

- Business-Veranstaltungen
- Ausbildungen, Kongresse, Infoveranstaltungen, Fachreferate
- Netzwerkveranstaltungen
- private Feiern
- zufällige Begegnungen über Kinder, Verwandte, Nachbarn
- Sportveranstaltungen

**Austausch intensivieren, Offenheit, sich trauen, ausprobieren**



**PAUSE**



Wie nutze ich mein **persönliches/professionelles**  
Netzwerk für die Stellensuche?  
**Chancen und Risiken.**



## 70 - 20 - 10 - REGEL

NACH MIKE SANSONE

- ✓ **Nutze 70% deiner Zeit, um anderen zu helfen.**
- ✓ **Nutze 20% der Zeit, um dich selbst zu präsentieren.**
- ✓ **Nutze 10% der Zeit, um andere um Hilfe zu bitten.**

- **Qualitativ netzwerken**

Im Falle von beruflichen Netzwerken gilt das Motto „*Klein, aber fein*“. Vernetzen Sie sich lieber mit wenigen, dafür qualitativ hochwertigen Kontakten, anstatt diese wie Briefmarken zu sammeln.

- **Zielorientiert netzwerken**

Ein Netzwerk wird meist nur dann wirklich gewinnbringend, wenn Sie ein bestimmtes Ziel verfolgen. Formulieren Sie dieses so früh und so klar wie möglich.

- **Kontinuierlich netzwerken**

Wer einmal einen Kontakt geknüpft hat, muss diesen auch pflegen. Kontinuität ist unverzichtbar, wenn Sie Ihr Netzwerk ausbauen und nicht verkümmern lassen wollen.

- **Persönlich und Social Media**

Networking war noch nie leichter als im digitalen Zeitalter. Dank XING, LinkedIn, Facebook, Twitter und Co. ist es ein Kinderspiel, mit neuen Menschen in Kontakt zu treten und zu kommunizieren. Es ist allerdings nach wie vor unverzichtbar, die Leute auch in der analogen Welt kennenzulernen. Persönliche Begegnungen stärken die Beziehung und werten das Netzwerk zusätzlich auf.

# Social Media Plattformen

## XING - LinkedIn

### **Im Kontakt sein, Kontakte wieder finden, neue Kontakte knüpfen**

- mit Personen
- mit Firmen/Firmenprofile: inhaltliche Positionierung & Employer Branding

### **Sich finden lassen: Ihr Profil ist Ihr SCHAUFENSTER**

### **Stellen finden und sich bewerben**

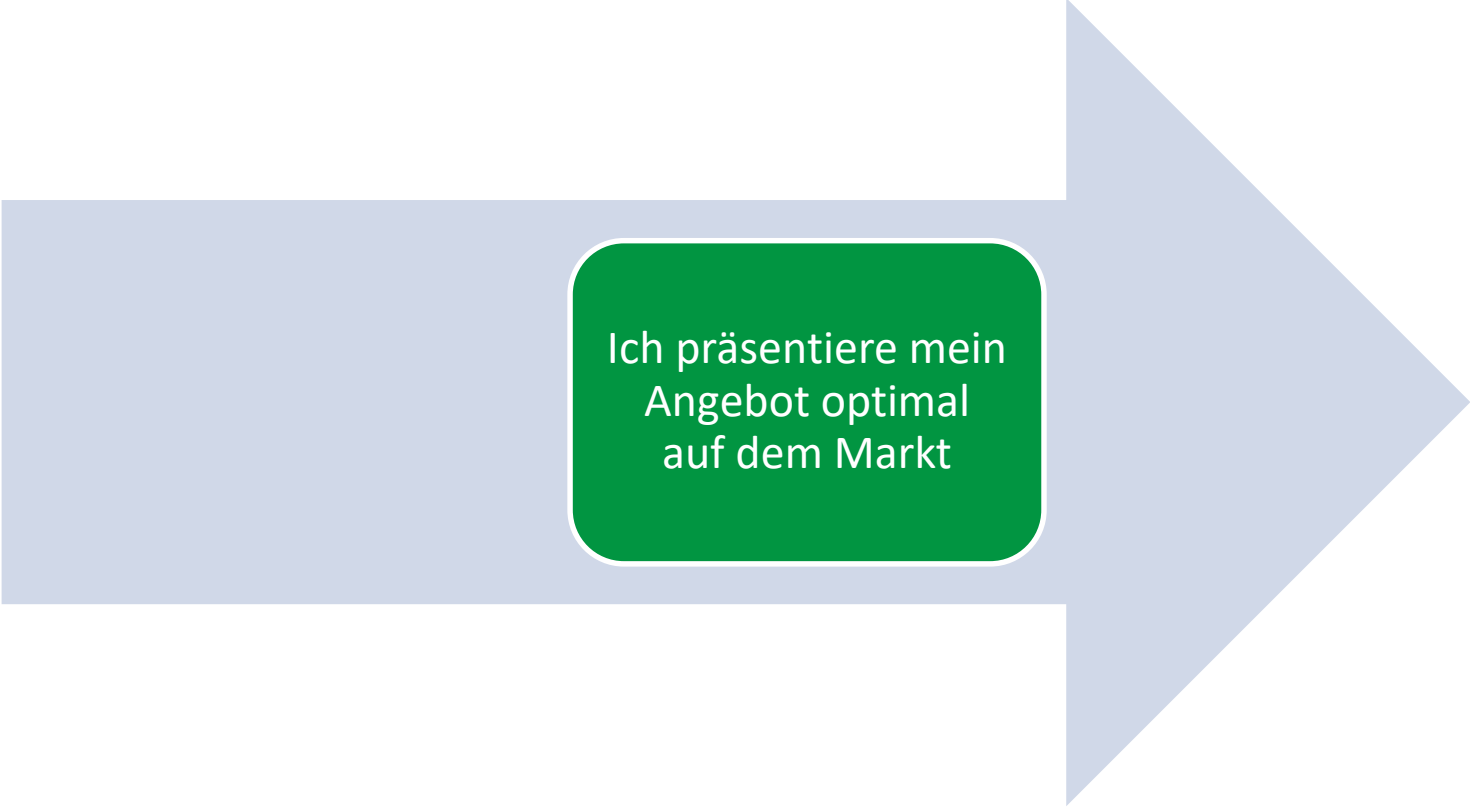
### **Information einholen**

- über Personen
- über Firmen Webseite, Kununu / Glassdoor
- über Themen in Fachgruppen
- über Events

### **Information und Material teilen**

# Meine Be-Werbungsstrategie

## Mein USP (Unique Selling Proposition):



Ich präsentiere mein  
Angebot optimal  
auf dem Markt

# Selfbranding im Netzwerk

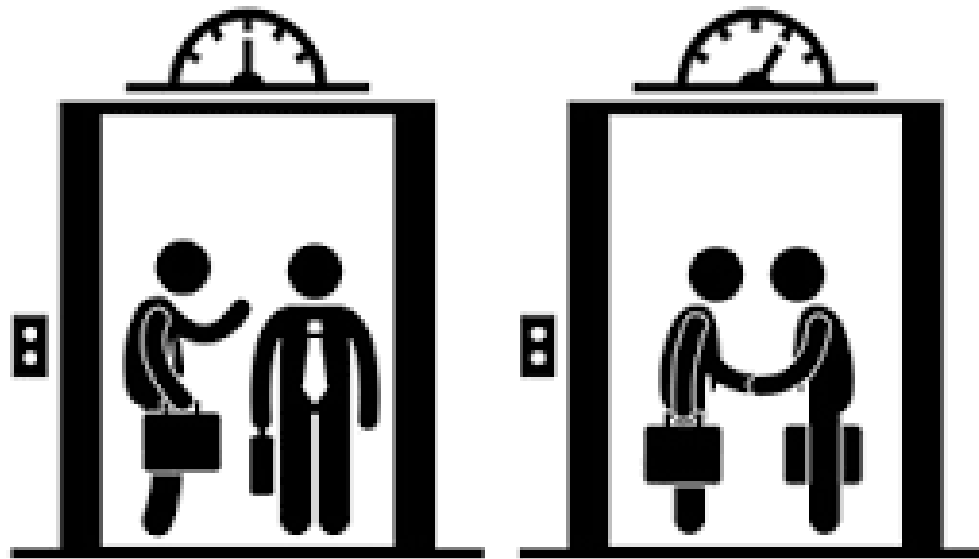
## Worauf ist zu achten?

### Wie kann ich mich am besten positionieren?



# Was ist ein Elevator-Pitch?

- Ein kurzer Satz, der in der Zeit von einer Aufzugsfahrt gesagt werden kann
- Ein persönliches **Mini-Marketing-Konzept**



# Wo können Sie einen Elevator-Pitch einsetzen?

- **Netzwerktreffen:** für eine gelungene Selbstdarstellung
- **Vorstellungsgespräche:** Selbstpräsentation von Ihrer beruflichen Entwicklung (Frage: „weshalb SIE...“?)
- **Messen:** um Ihr Angebot auf den Punkt zu bringen
- **Telefonate:** um ein knackiges Angebot zu gestalten
- **Öffentlichen Auftritten (Seminare, Vorträge...):** Um sich vorzustellen
- **Zufallskontakte** (Party, bei Freunden, in öffentlichen Verkehrsmitteln): Was machen Sie beruflich?

# Inhalt von einem Elevator-Pitch

- Wer bin ich?
- Was mache ich?
- Was hat meine Ansprechperson davon, dass es mich gibt?

# Was ist wichtig beim Elevator-Pitch?

- Einen Aufhänger finden -> der Zuhörer muss neugierig werden
  - eine spezielle Geschichte oder Information, eine Frage, ein Beispiel oder eine Metapher.
- Klar und einfach formuliert: keine Fremdwörter, keine Abkürzungen, keine Fachbegriffe.
- Welches besondere Problem lösen Sie? Was machen Sie anders?  
Was macht Sie **AUSSERGEWÖHNLICH**?

# Wie muss ich vorgehen beim Elevator-Pitch?

- Den Elevator Pitch **vorbereiten**
- Einen starken **Einstieg** überlegen
- Inhalte **priorisieren** und **strukturieren**
- Das **Besondere** herausstellen
- **Begeisterung** und **Authentizität** zeigen
- Auf das **Gegenüber eingehen**, kein Monolog
- **Üben, Üben und nochmals Üben**

# Vermeiden beim Elevator-Pitch

- Ungefähr
- Quasi
- Mehr oder weniger
- Analytisch, teamfähig
- Erfolgsorientiert



# Beispiele:

Ich bin...,

...ich coache Personen und halte Seminare zum Thema Karriere-Entwicklung. Ich unterstütze meine Klienten dabei, sich richtig auf dem Arbeitsmarkt zu positionieren.

Ich bin...,

...ich kenne den Prozess der beruflichen Neuorientierung aus eigener Erfahrung. Nach über 20 Jahren als Personalverantwortliche in verschiedenen Grossunternehmen, berate ich heute als Coach und Laufbahnberaterin meine Kunden. Eigene Stärken herauszuschälen und gleichzeitig den Realitätsbezug zu haben, dies sind für mich wichtige Bestandteile des Beratungserfolges.

# Goldene Regeln des Netzwerkens

- + **Be prepared**
- + **Strategie**
- + **Vom kleinen zum grossen Kreis**
- + **Kontinuität**
- + **Gegenseitigkeitsprinzip**
- + **Grundregeln der Kommunikation**
- + **Innere Haltung**
- **Sich ständig und überall verkaufen**
- **Betteln verboten**
- **Um Rat fragen**
- **Feedback geben**
- **Gemeinsamkeiten**





**Nutzen Sie das anwesende Netzwerk und stellen Sie Ihre Fragen.**

# Viel Erfolg in der Umsetzung!

