

Erfolgsstrategie Networking – lebenslange Geschäftsbeziehung aufbauen

Anlass ♦ Netzwerken ist eine der Kernkompetenzen unseres Gesellschaftssystems. Erfolgreiches Networking ist mehr als das Sammeln von Visitenkarten. Es geht darum Beziehungen aufzubauen und ein gut funktionierendes Kontaktnetz zu betreiben. Denn wer gute Kontakte hat und sie auch pflegt, kommt leichter an Informationen, nutzt erfolgreich Win-Win-Effekte und erreicht schneller seine privaten und beruflichen Ziele.

Inhalt ♦ In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie vorgehen können, um ihr eigenes Beziehungsnetz zu schaffen, wie Sie gezielt Kontakte knüpfen und Ihre Beziehungen systematisch pflegen. Sie erhalten praktische Arbeitsanleitungen, wie sie Ihre jetzigen Beziehungen nutzen, um neue Personen kennen zu lernen und Ihr Netz aus Freunden, Kunden und Geschäftspartnern zu erweitern. Neben einem guten Auftritt spielen auch erfolgreiche Kommunikationskompetenzen eine wichtige Rolle. Sie lernen, wie Sie sich in 30 Sekunden sympathisch und überzeugend vorstellen. Zudem erfahren Sie, wie Sie in verschiedenen Gesprächssituationen Vertrauen aufbauen.

Ziele ♦

- Netzwerkpotentialanalyse: Schlüsselpersonen in Ihrem persönlichen Netzwerk identifizieren und für ihre privaten und beruflichen Ziele nutzen können (ebenso auch Umgang mit Social Medias)
- Sie evaluieren Ihre persönlichen Kontakte, priorisieren Ihr Netzwerk-verhalten und finden so zu Ihrer individuellen Netzwerkstrategie.
- Sie sind in der Lage, Ihr bestehendes Beziehungsnetz zu analysieren und die Chancen daraus zu erkennen.
- In 30 Sekunden gelingt es Ihnen, sich sympathisch und prägend vorzustellen.
- Sie kennen die 5-Punkte-Regel für Kurzpräsentationen und wenden diese überzeugend und erfolgreich an.
- Sie überwinden die Angst, Menschen an Anlässen anzusprechen und mit Ihnen so in Kontakt zu kommen.
- Sie können Gespräche eröffnen, Sympathie und Verbindlichkeit schaffen
- Zudem erhalten Sie Tipps zum Smalltalk, zum Netzwerkverhalten, zur Körpersprache und zu einem souveränen Auftritt.

Kursleitung ♦ Fabian Schmid, Executive MBA UZH, Bachelor of Arts in Business Administration (FH), Head Payment Acceptance SBB

Kilian D. Grütter, Executive MBA Universität Zürich, Lizentiat lic. phil. Universität Zürich (MA UZH), Lehrdiplom für Maturitätsschulen, CAS Mediation FHNW, NDS Krisenkommunikation, Professional Scrum Master I, Dozent in der Führungsausbildung, Inhaber und Geschäftsführer KDG Kilian D. Grütter GmbH www.kiliangruetter.ch

Adressatenkreis ♦ Alle Berufstätigen

Teilnehmerzahl ♦ Maximal 12 Personen

Datum, Zeit ♦ **Montag und Dienstag, 11.+12. April 2022, 10.00 – 17.00 Uhr**

Ort ♦ Schloss Ueberstorf, Schlossstrasse 14, 3182 Ueberstorf, 031 741 47 17

Anmeldung ♦ Bis spätestens Montag, 14. März 2022 ans Bildungsinstitut ARC, Tel. 031 370 21 11 oder über die Homepage www.formation-arc.ch

Kurskosten ♦ Für **Mitglieder** werden die Kosten wie folgt übernommen:

- Syna: 4 Kurstage / Jahr bzw. 2 Kurstage für Rentner:innen und Lernende
- transfair / transfair Post: 2 Kurse / Jahr
- SwissPersona: max. 1'000 CHF / Jahr

Anschliessend fallen die Kosten zu Lasten der Teilnehmenden.

Nichtmitglieder: CHF 1'200.—
(inkl. Kursunterlagen, Mahlzeiten und Übernachtung)

Mitnehmen ♦ Schreibmaterial