GP Kolleg
10 Min. für Ihr Netzwerk.

› Schritte zum erfolgreichen Netzwerk

Beziehungen aufbauen und pflegen - gewusst wie

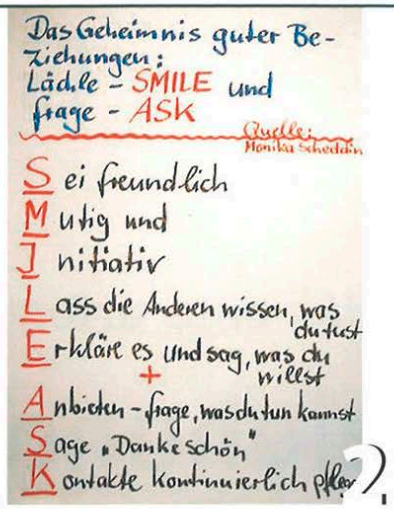
2

Teil 1) Netzwerk-Marketing – Bedeutung und Strategien
Teil 2) Beziehungen aufbauen und pflegen – gewusst wie
Teil 3) „Stolpersteine" im Netzwerk erkennen
Teil 4) Fragen, fragen, fragen ...
Teil 5) Starke Sprache statt starker Worte
Teil 6) Das Netzwerk: Chance für die Zukunft

mit freundlicher Unterstützung von:
RUSSKA
medi
ich fühl mich besser.

1 Die Autorin: Hildegund Wölfel ist Kommunikationstrainerin und Systemischer Coach mit dem Schwerpunkt „Verkaufen, Kunden- und Serviceorientierung", www.pr-und-training.de

2 Die kürzeste Verbindung zwischen zwei Menschen ist ein Lächeln. Es erleichtert den Einstieg in ein Kontaktgespräch. Und: Stellen Sie Fragen, damit Ihr Gegenüber etwas über sich erzählen kann.



Beziehungen aufbauen und pflegen – gewusst wie

„Im Grunde sind es immer die Verbindungen mit Menschen, die dem Leben seinen Wert geben" wusste bereits Wilhelm Humboldt. An diesem Sachverhalt hat sich über die Jahre nichts geändert. Er gilt heute sogar in besonderem Maße: Beruflicher Erfolg besteht zu 10% aus Fachwissen und Kompetenz, zu 30% aus positiver Selbstdarstellung (Image) und 60% des Weges zum Erfolg werden durch professionelle Kommunikation sowie gute Beziehungen geebnet.

Doch den wenigsten Menschen fliegen die Herzen und die damit verbundenen Beziehungen so einfach zu. Wie also lassen sich Kontakte erfolgreich knüpfen? Wie werden daraus gute und dauerhafte Beziehungen? Und selbst dann ist die Arbeit nicht getan: Wie lassen sich diese zarten Beziehungsbande richtig pflegen, damit sie halten?

Erfahren Sie hier, wie Sie aktiv an Ihrem Beziehungsmanagement feilen, wie sie Kontakte knüpfen und diese zu tragfähigen Beziehungen ausbauen.

Persönlicher Einsatz ist gefragt

So gilt es, sich im Vorfeld zu einigen Punkten Gedanken zu machen, damit Sie gut gerüstet in den Auf- und Ausbau Ihres Netzwerkes starten:

- Wagen Sie es, fremde Menschen anzusprechen und eine lockere, heitere Unterhaltung zu führen. Jedes Gespräch ist Training.
- Nutzen Sie den ersten Eindruck, denn er entscheidet über die Qualität der Beziehung. Bereiten Sie sich auf den ersten Kontakt gut vor und überlegen Sie, wie Sie den Zugang zu anderen Menschen finden können. Seien Sie aufgeschlossen, freundlich und umgänglich. Machen Sie es dem Gegenüber leicht, mit Ihnen zu reden. Lernen Sie Smalltalk zu führen und lächeln Sie!
- Lassen Sie sich nicht entmutigen. Sehen Sie Misserfolge nicht als Bestätigung ängst-

Visitenkarte sinnvoll nutzen

- Notieren Sie auf der Visitenkarte Angaben zur Person. Z. B. „Kinder so alt wie meine." oder „Expertin für..." oder... Erhalten Sie dann später einen Anruf, können Sie während des Smalltalks einen Blick auf die Karte werfen und haben damit die persönlichen Daten präsent. So gerüstet, werden Sie Erstaunen ernten: „Was Sie erinnern sich an mich?!" Oder Sie gestalten mit diesen Infos den Einstieg in einen Brief oder eine Mail, denn Kontakte wollen gepflegt sein. Auch der persönliche Satz für Weihnachtswünsche ist jetzt vorbereitet!

tipp

licher Grundannahmen, sondern als Herausforderung, die Sie in Zukunft meistern werden.
- Werden Sie sich Ihrer Stärken bewusst. Was zeichnet Sie aus? Wofür bekommen Sie Anerkennung?

Sind Sie so gerüstet, dann auf in ein Kontaktgespräch. Nur Mut!
- Wählen Sie einen Gesprächspartner aus; stellen Sie Blickkontakt her; gehen Sie lächelnd auf ihn/sie zu. Es heißt: „Die kürzeste Verbindung zwischen zwei Menschen ist ein Lächeln."
- Begrüßen und eigene Vorstellung (Vor- und Nachnahme, ggf. Unternehmen)
- Beginnen Sie positiv. Stellen Sie Fragen! Denken Sie daran, wenn Sie ohne Punkt und Komma reden, hat Ihr Gegenüber keine Chance Ihnen etwas über sich mitzuteilen.
- Smalltalk heißt kleine, freundliche Bemerkungen machen: „Wie fanden Sie...?". Selbst die Anreise oder das Wetter geben etwas her, wenn Ihnen nichts anderes einfällt.
- Entdecken Sie Gemeinsamkeiten und bauen Sie eine Beziehung auf. Es gibt an jedem Menschen etwas „ehrlich Nettes" zu entdecken. Das lässt sich trainieren.
- Tauschen Sie Ihre Visitenkarten aus: „Ich gebe Ihnen gerne eine Karte von mir." Oder „Darf ich eine Visitenkarte von Ihnen haben?"
- Verabschieden Sie sich mit einem guten Wunsch, einem Dank für das Gespräch und bereiten Sie ggf. den nächsten Kontakt vor: „Ich melde mich bei Ihnen..." oder „Ich schicke Ihnen..."

So festigen Sie Ihre neuen Kontakte:
- Merken Sie sich die Namen Ihrer Gesprächspartner. Es gefällt anderen Menschen, wenn man sich an sie erinnert und schafft zugleich Vertrauen.
- Bleiben Sie natürlich. Bringen Sie Ihre Persönlichkeit ehrlich ein. Sagen Sie nur, was Sie auch meinen. Meiden Sie, jemandem „nach dem Mund" zu reden. Letztendlich wird man Sie für Ihren wahren Charakter und Ihre Persönlichkeit schätzen lernen.
- Achten Sie die Meinung des anderen. Erwecken Sie nie den Eindruck, Sie wüssten alles besser. Versuchen Sie vielmehr, von anderen zu lernen.
- Helfen Sie anderen. Bieten Sie Ihre Hilfe an. So kommen Sie auf elegante Art und Weise in Kontakt. Und letztlich helfen Sie damit vielleicht auch sich selbst.
- Hören Sie aktiv zu und fragen Sie nach. Nichts ist unangenehmer als das Gefühl, dass der andere nicht zuhört. Nachfragen signalisiert zudem ehrliches Interesse.
- Reden Sie nicht nur über Ihre Erfolge. Lassen Sie Ihren Gesprächspartner Ihre Vorzüge selbst entdecken. Was Sie allerdings ruhig tun dürfen, ist davon zu erzählen, was Sie beruflich tun, wo Sie hin möchten, worauf Sie stolz sind etc. Schließlich sollte Ihr Gesprächspartner wissen, wo gemeinsame Interessen liegen.

Glauben Sie an die goldene zwischenmenschliche Regel: Das Gute, das ich anderen tue, kommt zu mir zurück.

Beziehungen pflegen

Wie eine Topfpflanze regelmäßig gegossen werden will, wollen Beziehungen gehegt und gepflegt werden, damit sie halten und wachsen.
- Kontaktieren Sie Ihre Kontakte (regelmäßig) per E-Mail, Anruf, Brief oder Karte.
- Individuelle Wünsche, z. B. zum Geburtstag, zeigen, dass Sie an ihn/sie denken. Oder überraschen Sie mit besonderen Grüßen: Zum Namenstag oder, nicht wie üblich zu Weihnachten, sondern zum ersten Advent; zum Frühlingsanfang... Seien Sie kreativ.

Sinnspruch

› Wir fangen immer wieder an, aber nie von vorne. Wir kommen immer weiter, aber nie an ein Ende. ‹

Quelle: unbekannt

- Geben Sie Ihren Kontakten Informationen oder Neuerungen weiter, die interessant sein könnten: Tagungen, Seminare, Gesetzesänderungen .... Auch private Neuigkeiten schaffen Vertrauen und Nähe.
- Engagieren Sie sich aktiv für Ihr Netzwerk. Empfehlen Sie weiter, geben sie Feedback und zeigen Sie Wertschätzung.
- Checken Sie Ihre Kontaktdaten: Sind Adresse und Telefonnummer noch aktuell? Hat sich der Name z. B. durch Heirat geändert? Arbeitet meine Kontaktperson noch bei der gleichen Firma?
- Halten Sie Versprechen und Zusagen. Beziehungen sind immer ein Geben und Nehmen.

1 Die Farbpalette beim mediven® elegance überrascht – besonders auch am Bein der Verkäuferin.

2 Auch die medizinische Wirksamkeit kann einfach vermittelt werden. Kompressionsstrümpfe von mediven® üben gezielten und wohltuenden Druck aus.

Fotos: medi

Der Irrglaube von dicken, harten Gummistrümpfen

„Der Arzt hat mir wegen meiner Krampfadern Gummistrümpfe verordnet. Sie sind bestimmt dick, braun und hart – muss ich die wirklich tragen?“ Kunden fahren im Fachhandel oft harte Geschütze auf, wenn es um die Therapie mit medizinischen Kompressionsstrümpfen geht.

Die Fachhandelsverkäuferin hat ein effektives Mittel zum Auftakt der Compliance: Sie drückt dem Kunden einfach einen mediven® Kompressionsstrumpf in die Hand – Probieren geht über Studieren! Jetzt kann der Venenpatient den Kompressionsstrumpf

- fühlen: „So angenehm und weich sind moderne mediven® Kompressionsstrümpfe.“
- ziehen: „So elastisch, dehnbar und strapazierfähig ist ein Kompressionsstrumpf von mediven®.“
- untersuchen: „An der Fessel ist der Druck am höchsten und Richtung Oberschenkel nimmt er ab. Die Nähte sind ganz flach verarbeitet, das Spitzenhaftband attraktiv, die Bündchen sind weich und schneiden nicht ein.“
- sehen: „So schick sind moderne Kompressionsstrümpfe.“ Die Farbpalette von Schwarz über Caramel zu Trendfarben beim mediven® elegance mit klingenden Namen wie Mare (Blau), Vulcano (kräftiges Rot), Sole (Dunkelgelb) oder Cypress (dezentes Grün) überzeugt.

Das Eis ist gebrochen – denn so stellen sich viele Patienten medizinische Kompressionsstrümpfe nicht vor. Ziel gerichtet entkräftet der Fachhandel Vorurteile im Hinblick auf Attribute wie hart, dick und unattraktiv.

Die perfekte Optik der mediven® Kompressionsstrümpfe ist nur eines ihrer hervorragenden Argumente. Auch die medizinische Wirksamkeit kann Venenpatienten einfach vermittelt werden: „Kompressionsstrümpfe von mediven® üben gezielten und wohltuenden Druck aus. Er ist an der Fessel am stärksten und nimmt im Zuge des definierten Druckverlaufes nach oben hin ab. Erweiterte Venenwände werden zusammengedrückt, die Venenklappen schließen wieder und bringen den Blutfluss zum Herzen wieder in Schwung.“

mediven® Kompressionsstrümpfe leisten nicht nur einen wichtigen Beitrag zur Venenfunktion, sondern für den gesamten Gesundheitszustand der Kunden. Diese stellen von selbst fest, dass tägliches Tragen die Therapie erfolgreich macht. Dazu sind mediven® Kompressionsstrümpfe funktionell: Wie eine zweite Haut am Bein machen sie jede Bewegung mit – sogar beim Sport. Da leiert nichts aus, rutscht und zwickt nichts, weil der Fachhandel die Kompetenz in der phlebologischen Versorgung durch genaues Anmessen dem Kunden dokumentiert.

Der Ratgeber „Alles Wissenswerte zum Kompressionsstrumpf“ (kostenlos im medi Kundenservice, Tel. 0921/912-111) infiziert Neukunden erfolgreich „pro Kompressionstherapie mit mediven®“.