BESSERE VEREINBARKEIT DURCH STRATEGISCHES NETZWERKEN

DEIN WHITEPAPER VON

BALANCE UP

Bist du bereit fürs Netzwerken?
Dafür dein Netzwerk auch strategisch zu nutzen – für dein Business und den richtigen Mehrwert?
Ich bin Mama eines 1.5 Jahren alten Sohnes, Fundraising-Managerin und Teamleiterin in einer NGO. Nebenbei bin ich stv. Landesvorsitzende bei der Jungen Wirtschaft Wien, Trainerin beim europäischen Netzwerk JCI, Mentorin bei Female Factor und in zahlreichen weiteren Funktionen im Ehrenamt aktiv. Du siehst schon, Netzwerken spielt für mich eine wesentliche Rolle.
Du kannst das auch!

BALANCE UP

balanceUP ist dein Partner, wenn es um dein Vereinbarkeits-Gleichgewicht geht. Bei uns findest du als UnternehmerIn deine ganz persönliche Balance zwischen Business & Familie!

UNSERE VISION IST ES, EINE WELT ZU SCHAFFEN, IN DER BEIDES (UNTERNEHMERTUM & FAMILIE) MÖGLICH IST UND ES SELBSTVERSTÄNDLICH IST, DASS BEIDE PARTNER VEREINBARKEIT LEBEN.

Großartig, dass du deine Zukunft in die Hand nehmen willst und dir das Whitepaper zu "Netzwerken" als Unterstützung geholt hast - hier bekommst du einen kurzen Überblick über deine Erfolge, die du schon bald feiern wirst:

1 **Definiere deinen USP**
Der Start für dich ins Netzwerken und Tun...

2 **Analysiere dein Netzwerk**
Wo möchtest du in den nächsten 5 Jahren stehen?

3 **Mehr Strategie für deine Gespräche**
Nütze die Vor- und Nachbereitung!

4 **Anhang: Arbeitsblatt zum Ausdrucken**
Mit dem Arbeitsblatt kannst du gleich loslegen

1. Definiere deinen USP

”Man kann nicht nicht netzwerken - sei immer auf den optimalen Pitch vorbereitet!”

Ruth Gabler-Schachermayr

DER START FÜR DICH INS NETZWERKEN UND TUN

Wenn uns die derzeitige Krise etwas gelernt hat, dann dass wir immer wieder aufstehen können. Dass wir resilient sind und aus dem Unmöglichsten Mögliches machen. Aber wir brauchen dafür ein **starkes Netzwerk**, und viel Kraft und Energie. Genau das wollen wir mit balanceUP nicht nur für uns, sondern für alle selbstständigen Unternehmer-Eltern in Österreich schaffen!

Wir müssen immer wieder neue Lösungen finden um Unternehmertum & Familie unter einen Hut zu bringen – und das schon lange vor Corona. Umso mehr ist jetzt die Zeit gemeinsam etwas dafür zu tun. Denn auch wir waren in dieser Situation und mussten pivotieren als Unternehmerinnen und Mütter, uns neu orientieren, und haben hiermit auch unser eigenes Lösungsmodell, unseren Traum verwirklicht.

Wir wollen mit diesem Whitepaper und dem E-Learning-Kurs zu NETZWERKEN dir erste Tools an die Hand geben um dein Netzwerk gewinnbringend zu erweitern. Du bekommst eine einfache Technik an die Hand um dich richtig vorzustellen mit deinem USP und lernst was ein wirklich erfolgreiches Gespräch ausmacht. Wie das geht, und du nebenbei noch aktiv etwas gewinnbringendes in dein Netzwerk hinein gibst erfährst du dann im E-Learning Kurs!

Die erste Aufgabe:
GESTALTE DEINEN USP FÜR DEINEN OPTIMALEN GESPRÄCHSEINSTIEG

1. Was machst du konkret (in 2 bis 3 Sätzen)?
2. Was ist das Besondere daran (USP, Unterschied)?
3. Was hat/hätte der Andere davon (Bedarf, Beispiele)?
4. Was begeistert dich daran (Begeisterung)?

Im Anhang findest du hierzu ein entsprechendes Arbeitsblatt für deine Verwendung.

Wichtig ist, dass du dabei die AIDA Formel auch anwendest (Attention, Interest, Desire und Action). Bedenke auch den Slogan - "In der Kürze liegt die Würze!"

2. Analysiere dein Netzwerk

mit der A-B-C Methode

DEINE NETZWERK-ANALYSE

WO MÖCHTEST DU IN DEN NÄCHSTEN 5 JAHREN STEHEN?

Mit der A-B-C Methode bekommst du schnell einen Überblick über dein Netzwerk.

WAS BRINGT DENN DEIN NETZWERK? WIE KANN ES DICH DORTHIN BEGLEITEN, WO DU IN DEN NÄCHSTEN 5 JAHREN HINGEHEN MÖCHTEST?

- A Kontakte – sehr wertvolle, vielversprechende Kontakte die wichtig sind und mit denen du am Besten häufiger in Kontakt treten solltest
- B Kontakte – “normale” Kontakte, daraus könnte etwas in der Zukunft entstehen, aber kein häufiger Kontakt notwendig
- C Kontakte – nicht sehr wichtig, bedürfen nicht unbedingt einer neuen Aktion

UND WAS KOMMT DANACH? ACTION

Das ist eine erste gute Methode um dein Netzwerk gewinnbringend zu auditieren. Im Kurs bekommst du noch weitere Methoden an die Hand. Die Frage ist immer, wo kann dich dein Netzwerk hinbringen? Und das Wichtigste danach ist die ACTION!

NOCH EIN SCHRITT WEITER...

Notiere dir die Personen, die dir am Wichtigsten sind und mit denen du gleich in der nächsten Woche in Kontakt treten wirst.

3. Mehr Strategie für deine Gespräche

MEHR STRATEGIE

NÜTZE DIE VOR- UND NACHBEREITUNG!

Bestimme dein Ziel. Was möchtest du erreichen? Wo möchtest du hin und welche Menschen möchtest du in deinem Netzwerk haben?

Wer kann dich in deinem Business weiterbringen und unterstützen?

Wende die SMART Methode an um deine Ziele zu definieren, die spezifisch, meßbar, attraktiv, realistisch und terminiert sind.

Die Vorbereitung ist wichtig. Aber noch wichtiger - und das A und O - ist die Nachbereitung!

Hier geht es um dein Follow-Up.

Vorbereitung:
Die Vorbereitung aufs Netzwerken gilt nicht nur als generelle Überlegung, sondern für jede einzelne Netzwerk-Veranstaltung. Deinen USP hast du ja schon, aber was ganz wichtig ist: Nimm dir zu jeder Veranstaltung Visitenkarten mit! (und vergiß sie nicht – vielleicht mit einigen in Reserve).
Überlege dir: Wer ist Teil des Treffens? Setze dir ein Ziel von 1-3 Personen, mit denen du gerne sprechen möchtest und Warum. Nimm dir die Zeit dich wirklich auf jede Veranstaltung vorzubereiten.

Nachbereitung:
Hier kommt meine 7 Tage Regel: Wenn du dich bei einem Kontakt nicht innerhalb von 7 Tagen gemeldet hast, dann kannst du den Kontakt eigentlich schon fast vergessen, oder die Visitenkarte in den Müll werfen.
Zusätzlicher Tipp: Notiere dir die relevanten Informationen auf der Visitenkarte, dann kannst du im Follow-Up auch nochmal direkt darauf Bezug nehmen.

Persönliche Treffen sind Trumpf – auch online mit virtuellen Kaffees!

DEIN ARBEITSBLATT

ZUM WHITEPATER VON

BALANCE UP

MEIN USP

NIMM DIR 10 - 15 MINUTEN ZEIT UND MACHE DIR NOTIZEN ZU DEINEM USP

Was mache ich konkret? (2-3 Sätze)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Was ist das Besondere daran? (USP, Unterschied)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Was hat/hätte der Andere davon? (Bedarf, Beispiele))

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Was begeistert mich daran? (Begeisterung, Motivation)

.....

.....

.....

.....

.....

Viel Erfolg beim strategischen Netzwerken!

Lass uns gerne dein Feedback zukommen! Wir wollen es wissen und stehen dir gerne unter hallo@balanceup.at zur Verfügung!

April 2021

BALANCE UP