

## Erweitern Sie Ihr Netzwerk

Die Summe Ihrer Kontakte ist Ihr persönlicher Aktionsradius, in dem Sie direkten und indirekten Zugang zu verschiedensten Fachleuten haben. Kontakte ergeben sich, sobald sich Leute treffen - privat, bei der Arbeit und virtuell im Internet. Die bewusste Beschäftigung mit Ihrem Netzwerk, bringt Ihnen viele Vorteile. Lassen Sie sich dabei nicht von den Kontaktbezeichnungen der verschiedenen Netzwerke schrecken, z.B. Freund, Follower, Kreise.



### Vorteile aktiven Netzwerkers

Die Vorteile aktiven Netzwerkers überwiegen, trotz der immer stärkeren, zeitlichen Beanspruchung durch die Kontaktpflege.

- **Blick über den Tellerrand**  
Erweitern Sie Ihren Horizont, indem Sie über die Grenzen von Funktionen, Branchen und Kulturen hinweg Kontakte knüpfen. Sie finden neue Ansprechpartner, potenzielle Vermittler zu wichtigen Kontakten und neue Themen.
- **Virtuelle Interaktion**  
Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten der modernen Kommunikationstechnologie (z.B. Chats, Videokonferenzen). Widmen Sie sich regelmäßig Ihren Ansprechpartnern.
- **Aktiver Gedankenaustausch**  
Überwinden Sie die Grenzen Ihres direkten Umfelds. Profitieren Sie von Erfahrungen, die andere bereits gemacht haben.
- **Informationen**  
Filtern Sie aus der Informationsflut die Informationen Ihrer Kontakte heraus. Sie erhalten Hinweise, Empfehlungen und konkrete Beiträge aus erster Hand.
- **Potenzielle Geschäftspartner**  
Persönliche Kontakte sind heutzutage erfolgsentscheidend, um Leistungen auszutauschen und gemeinsam zu erbringen.
- **Kontaktqualität**  
Die Qualität Ihrer Kontakte ist bestimmt durch direkte Kontakte, die jederzeit, weltweit und mit wenig Aufwand informelles Feedback bieten.



Geführt ist nicht erkannt; erkannt ist nicht thematisiert; thematisiert ist nicht konzipiert; konzipiert ist nicht formuliert; formuliert ist nicht wahrgenommen; wahrgenommen ist nicht verstanden; verstanden ist nicht einverstanden; einverstanden ist nicht getan; getan ist nicht gekannt.

## Checkliste

Prüfen Sie Ihre aktuelle Kontaktsituation und erkennen Sie Verbesserungspotenziale.

### Blick über den Tellerrand: Welche Grenzen haben Sie bereits überschritten?

	Nie	Selten	Manchmal	Häufig
Ich bin mit Personen aus anderen Unternehmensfunktionen vernetzt.				
Ich stehe in Kontakt mit Personen aus verschiedenen Branchen.				
Ich bin vernetzt mit Personen aus anderen Kulturen.				

### Virtuelle Interaktion: Welche Interaktionsmöglichkeiten nutzen Sie?

	Nie	Selten	Manchmal	Häufig
Ich nutze Chats, um mich mit meinen Kontakten auszutauschen.				
Ich halte Kontakt über E-Mails.				
Ich treffe mich mit anderen in Videokonferenzen.				
Ich telefoniere mit meinen Ansprechpartnern.				
Ich biete und beteilige mich an Onlineumfragen meines Netzwerks.				
Ich biete und nehme an Webinaren und ähnlichen Onlinepräsentationen teil.				
Ich nutze weitere virtuelle Möglichkeiten zur Interaktion. Welche?				

### Aktiver Gedankenaustausch: Welche Themen tauschen Sie aus?

	Nie	Selten	Manchmal	Häufig
Ich tausche Erfahrungen aus.				
Ich bespreche Erlebnisse.				
Ich diskutiere Aktionen.				
Ich betrachte und zeige Unternehmungen.				
Ich biete und bekomme weitere Kontakte.				

### Informationen: Welche Informationen erhalten Sie von Ihren Kontakten?

	Nie	Selten	Manchmal	Häufig
Ich erhalte Hinweise zur Weiterentwicklung meines Geschäfts.				
Ich erhalte nützliche Empfehlungen zur Optimierung meines Geschäfts.				
Ich erhalte Beiträge, Artikel und Ähnliches aus erster Hand.				

### Potenzielle Geschäftspartner: Welche geschäftlichen Themen teilen Sie mit Ihren Kontakten?

	Nie	Selten	Manchmal	Häufig
Ich biete und finde Projekte.				
Ich präsentiere und entdecke Aufträge.				
Ich unterbreite und erhalte Angebote.				
Ich zeige und finde Möglichkeiten zur Zusammenarbeit.				

### Kontaktqualität: Welche Qualitätsaspekte haben Sie bereits mit Ihren Kontakten erfahren?

	Nie	Selten	Manchmal	Häufig
Ich nutze meine Kontakte für externes Feedback.				
Ich bin weltweit vernetzt.				
Ich spreche meine Kontakte zu jeder Zeit, d.h. 24/7, an.				
Ich profitiere von den informellen Wegen.				
Ich schätze den direkten Zugang zu meinen Kontakten.				
Ich profitiere von den effizienten Kommunikationsmöglichkeiten.				

Aktivieren Sie die Bereiche, in denen Sie ‚nie‘ und ‚selten‘ gewählt haben. Steigern Sie die Produktivität Ihres Netzwerks.