

Dieser Artikel stammt von [akademie.de](http://www.akademie.de). Wissen ist unser Thema - Wir bieten unseren Mitgliedern mittlerweile fast 100.000 Webseiten zu den unterschiedlichsten Themen an - und daneben viele weitere Vorteile. Mehr über uns erfahren Sie unter <http://www.akademie.de>

Zehn Praxistipps für erfolgreiches Networking: Keine Angst vor Networking-Events!

Viele Menschen graut es vor Networking-Events: Trage ich die richtige Kleidung? Wie spreche ich jemanden an? Worüber soll ich mich unterhalten? Wir geben Ihnen 10 Tipps, mit denen Sie sich auf jeder Networking-Party wohl fühlen - und erfolgreich Kontakte knüpfen.

1. Seien Sie Sie selbst

Sie müssen sich nicht verbiegen, nicht verstellen, verkleiden oder anbiedern. Sie müssen auch nicht mit Menschen sprechen, die Sie unsympathisch finden. Seien Sie Sie selbst. Wenn Sie authentisch sind, werden Sie am erfolgreichsten agieren - und am meisten Spaß dabei haben. Auf jedem Networking-Event wird jemand sein, den Sie mögen. Da Sympathie etwas Gegenseitiges ist, wird auch Ihr Gegenüber Sie mögen. Und wenn Sie sich selbst treu bleiben, werden Sie sich am schnellsten gegenseitig finden.

2. Ihr Auftritt und Ihr USP müssen zueinander passen

Sie als Person sind integraler Teil und Repräsentant Ihrer Dienstleistung. Wenn Sie sich auf Veranstaltungen begeben, wird Ihre Dienstleistung und Ihre Qualität durch Ihre Erscheinung bewertet. Unterschätzen Sie das nicht.

Wenn Sie Ihre Dienstleistung beispielsweise als Qualitätsmarke etablieren wollen, müssen Ihre Visitenkarte, Ihre Schuhe, Ihr Anzug, Schmuck, Gürtel, Haarspange, Tasche, etc. dazu passen. Dann darf die Visitenkarte nicht auf billiger Pappe mit Druckerei Logo auf der Rückseite gedruckt sein. Nichts ist unglaublicher als jemand, der eine hochpreisige Dienstleistung verkaufen will und selbst mit billigen Schuhen, ausgebeultem Anzug, ausgewachsenem Haarschnitt, ohne Gürtel und billiger Visitenkarte auftaucht. Wenn er an sich spart, denkt man dann, wie sorgfältig wird er dann mit meinem Auftrag umgehen?

Passen Sie Ihre Visitenkarte und Ihre Kleidung an Ihren USP an, bzw. überarbeiten Sie Ihren USP, damit er authentisch bleibt. Das ist eine strategische Entscheidung. Und nochmals, bleiben Sie sich selbst treu. Seien Sie nicht aufgesetzt. Aber bedenken Sie: Sie sind der erste Eindruck, die Verpackung, der Vertrauensbilder, das Versprechen. Sie wirken.

3. Studieren Sie die Gästeliste

Schauen Sie, ob es möglich ist, sich die Gästeliste im Voraus anzusehen. Bei Veranstaltungen, die über [Xing](http://www.xing.com)¹ organisiert sind, ist das zum Beispiel normalerweise möglich, bei vielen anderen auch. Schauen Sie, ob Sie bereits jemanden kennen. Vielleicht wollen Sie die Person vorher anschreiben und sich dort verabreden. Neuen Netzwerkern hilft es, vor Ort schon jemanden zu haben, den man kennt. Oder vielleicht ist auf der Liste jemand, den Sie kennen lernen wollen? Merken Sie sich Namen, Gesicht und etwas zu der Person, dann können Sie sie vor Ort gleich direkt ansprechen und haben ein Thema zur Gesprächseröffnung.

4. Gehen Sie alleine

Auch wenn es anfangs schwer fällt: Gehen Sie alleine!

Sie wollen neue Kontakte knüpfen. Wenn Sie zu zweit hingehen, werden Sie weder angesprochen, noch brauchen Sie auf jemanden zugehen. Sie haben ja schon einen Gesprächspartner. Aber Sie wollen ja *neue* Menschen kennen lernen. Also: gehen Sie alleine (oder wenn zu zweit, dann trennen Sie sich am Eingang! Aber das funktioniert fast nie, dem inneren Schweinehund sei dank...).

5. Stellen Sie sich einfach dazu

Stellen Sie sich einfach zu anderen dazu. Sie werden merken: Alle sind froh, wenn sie angesprochen werden. Alle. Versprochen! Denn alle gehen hin, um neue Kontakte zu machen.

Eine andere Möglichkeit ist, den Veranstalter zu bitten, Sie einem anderen Besucher vorzustellen. Das ist völlig OK und eine gängige Praxis.

¹ <http://www.xing.com/>

6. Jede offene Frage ist ein guter Gesprächseinstieg

Die Hemmung auf andere zuzugehen, liegt oft am Gesprächseinstieg und der Angst abgewiesen zu werden. Ein wenig wie früher in der Disko: "Wie spreche ich den gutaussehenden Unbekannten bloß an?" Aber was haben wir seit dem gelernt: Wenn der gut aussehende Unbekannte mich auch attraktiv findet, kam es zum Gespräch, egal wie blöd der erste Spruch war. Wenn wir uns nicht mochten, kam es nicht zum Gespräch. Beim Netzwerken ist es sehr ähnlich. Nur dass es weniger emotional ist, schließlich steht Ihr Herz nicht auf dem Spiel.

Entsprechend ist der Gesprächseinstieg im Grunde völlig egal. Wirklich. Sie können sagen "Und, was machen Sie beruflich?", oder "Die Location gefällt mir, was meinen Sie?" oder "Hatten Sie auch Glück bei der Parkplatzsuche?" oder "Waren Sie schön öfters hier?" Stellen Sie einfach eine offene Frage, denn damit kommen Sie am einfachsten ins Gespräch.

7. Ziehen Sie weiter, wenn die Atmosphäre nicht stimmt

Wie gesagt, wenn man sich sympathisch ist, bleibt man im Gespräch. Wenn nicht, ist das auch OK. Uns muss nicht jeder mögen, wir mögen schließlich auch nicht alle. Dann bedanken Sie sich für das Gespräch und ziehen weiter - etwa mit "Danke für das Gespräch, hat mich gefreut, hier ist meine Karte, ich zieh jetzt mal weiter, bis später." Weiterziehen wird Ihnen niemand übel nehmen. Alle sind ja da, um neue Kontakte zu machen.

Wenn sich jemand zu lange mit Ihnen unterhalten will, können Sie sich auch höflich verabschieden, in dem Sie sich für das Gespräch bedanken und mit dem Hinweis, dass Sie sich gerne noch den anderen Teilnehmern vorstellen möchten.

Seien Sie aber auch unbedingt aufmerksam für die Stimmung Ihres Gegenübers und reagieren Sie auf Signale von Unaufmerksamkeit Ihres Gegenübers. Vielleicht langweilt er sich oder möchte jemand anderes begrüßen? Geben Sie Spielraum und verabschieden sich höflich.

8. Verweilen Sie, wenn sie sich sympathisch sind

Haben Sie einen interessanten Gesprächspartner gefunden? Jemanden, den Sie sympathisch finden und der Sie sympathisch zu finden scheint? Dann verweilen Sie. Stellen Sie Fragen. Wer fragt, der führt! Hören Sie zu. Hören Sie aufmerksam zu. Stellen Sie weiterführende Fragen. Die meisten Menschen reden gerne über sich und finden das Gespräch wunderbar, wenn sie die ganze Zeit über sich erzählen durften. Und durch Ihre

Fragen bekommen Sie wertvolle Informationen, die Sie sich bitte merken. Wenn Sie zu viel von sich selbst erzählen, verpassen Sie etwas, nämlich den Menschen, den Sie kennen lernen wollten.

9. Seien Sie Mensch, nicht Verkäufer

Bei einem ersten Kontakt auf einem Networking-Event geht es nicht um Kompetenz und Fachwissen. Hier geht es darum, dass sich zwei Menschen kennenlernen und mögen oder nicht mögen. Wenn Sie jemanden nicht mögen, werden Sie von ihm nichts kaufen wollen, egal wie toll das Produkt ist. Und umgekehrt ist es genauso. In diesem ersten Schritt geht es wirklich nur um Sympathie. Ich wiederhole mich, ich weiß. Aber es ist erschreckend, wie selten diese einfache Botschaft umgesetzt wird. Also vermeiden Sie es, sich und Ihre Dienstleistung im Detail zu präsentieren. Es sei denn, jemand hat wirkliches Interesse daran und fragt kontinuierlich nach.

Seien Sie lieber Mensch und versuchen Sie etwas über Ihr Gegenüber zu erfahren. Hobbys, Reisen, Interessen, Autos, Freizeit etc. Suchen Sie nach Gemeinsamkeiten, nach etwas das Sie beide verbindet. Über das Sympathie aufgebaut wird.

Natürlich erwähnen Sie im Nebensatz, was Ihre Profession ist. Vielleicht erzählen Sie auch mal kurz von den Erfolgen Ihrer Kunden. Aber lassen Sie lieber Ihr Gegenüber erzählen. Gerne auch über seinen Job und den Bedürfnissen seiner Firma. So kommen Sie nämlich zu den wichtigen Anknüpfungspunkten, die Sie in einem Folgegespräch nutzen können.

10. Nutzen Sie den Spalt in der Tür

Wenn Sie jemanden Interessantes kennen gelernt, sich über Gott und die Welt ausgetauscht haben und das Gespräch dem Ende zugeht, muss zum Abschluss Ihr Fuß ins Spiel kommen. Der berühmte Fuß in die Tür. Sie haben sich nämlich nett unterhalten. Aber Sie gehen ja zum Networking nicht nur um Spaß zu haben, sondern auch, weil Sie neue Geschäftskontakte machen möchten. Über Ihr Gespräch ist die berühmte Tür ein spaltweit offen. Nutzen Sie diesen Spalt, solange er offen ist. Lassen Sie nicht die Zeit vergehen. Dann schließt sich die Tür nämlich wieder.

Am besten ist es, wenn Sie zum Gesprächsabschluss einen Anker werfen und gemeinsam verabreden ob und wie es mit Ihnen weiter geht. So können Sie etwas Ähnliches sagen wie "Ich fand das Gespräch mit Ihnen wirklich spannend und würde es gerne ein anderes Mal weiterführen. Was halten Sie davon, wenn ich Sie in den nächsten Tagen anrufe, und wir machen einen Termin aus?"

Sagen Sie so etwas aber nur, wenn Sie es wirklich meinen und nicht, um jemanden ab zu wimmeln. Bleiben Sie ehrlich. Sie brauchen keine Notlügen. Aber Visitenkarten, also sammeln Sie sie ein und nutzen Sie sie!