



Networking – Hürde oder Chance?

Networking ist die „Königsdisziplin“ im Unternehmertum. Wer systematisch qualitative Beziehungen langfristig aufbaut, ist präsent im Markt und bleibt bei den Entscheidern nachhaltig in Erinnerung. Mit einem professionellen Networking kann der Akquisitionsaufwand verringert und die Erfolgsquote im Offertprozess erhöht werden. Es geht darum, Networking als Prozess im Unternehmen einzuführen, zu beherrschen und zu leben. Wir laden Sie herzlich ein, mit dieser spannenden Disziplin zu beginnen.

Zielgruppe

VR, Inhaber, CEO, COO, Verkaufsleiter und Verkäufer aus allen Branchen, oberes, mittleres und unteres Kader sowie Front- und Aussendienst-Mitarbeitende.

Lerninhalt

- Grundlagen der Kommunikation
- Was ist Networking und was ist es nicht
- Von der Unternehmensvision zum Networkingprozess
- Networking / Akquisition / Verkauf → Aufwand und Chancen
- Die fünf Phasen des Networkings (dos and don'ts)
- Erfolgskennzahlen (Praxisbeispiel)
- Netzwerke und Plattformen / Social Media
- Wie finde ich das richtige Netzwerk
- Viele nützliche Beispiele aus der Praxis und Erfahrungsaustausch
- Networking-Jahresplanung

Lernziele

- Gemeinsam die Grundlagen der Kommunikation auffrischen / verstehen
- Den Networking-Prozess lernen und verstehen
- Erfahrungen über Netzwerke austauschen (Wissensaustausch)

Nutzen

- Anzahl potentieller Kunden (Erst-Kontakte) erhöhen
- Anzahl Neuaufträge erhöhen
- Erweiterung des qualitativen Netzwerks

Am Ende des Seminars erhalten die Teilnehmenden ein Zertifikat.

Referent

Beat Rutishauser: Erfahrener und erfolgreicher Networker und Unternehmer. Inhaber und Geschäftsführer der Firma Blue Line Consulting GmbH mit drei Standbeinen (Aufbau prozessorientierter Führungssysteme, Seminare und Coaching von Führungskräften / Kader). Gründer / Präsident vom Business-Club www.handshake.swiss. Vorstandsmitglied bei www.digitalimpact.ch

Dauer

1 Tag (08.30 Uhr – 17.00 Uhr)

Kosten

Inhouse-Seminar: gem. separater Offerte

Einzelanmeldung: CHF 450.– inkl. Kursunterlagen und Zwischenverpflegung

Bedingungen

Ein Nichterscheinen am Seminar muss spätestens fünf Arbeitstage vor der Durchführung schriftlich mitgeteilt werden. Später eingehende Abmeldungen werden zu 50% und unentschuldigtes Fernbleiben zu 100% der Seminarkosten verrechnet. Abmelden: info@bl-con.ch

Daten / Ort

Nach Absprache

Teilnehmerzahl

Die Teilnehmerzahl liegt bei mindestens 4 und maximal 15 Teilnehmenden.

Anmeldung

Melden Sie sich bitte bis spätestens 14 Tage vor Durchführung des Seminars per E-Mail verbindlich an. Die Rechnung erhalten Sie nach der Anmeldung zugestellt. Bis 5 Tage vor Durchführung des Seminars müssen die Seminarkosten einbezahlt sein.