



Zehn goldene Regeln für ein starkes Netzwerk

„Der Kontakt zu den richtigen Menschen entsteht nicht von selbst, sondern ist das Ergebnis einer kontinuierlichen und strategischen Netzwerkarbeit.“

★

Denke mittel- und langfristig,
es ist eine Investition
für Deine Zukunft.

★

Steigere Deinen eigenen
Netzwerknutzen und biete etwas,
was anderen weiterhilft.

★

Qualität geht vor Quantität,
suche dir sympathische und
freundliche Netzwerkpartner.

★

Ein Netzwerk muss leben,
gehe in Vorleistung und empfehle
Deine Netzwerkpartner aktiv weiter.

★

Richte Dein Netzwerk
vielseitig, das heißt in viele
verschiedene Bereiche aus.

★

Sei aufmerksam und zeige
ehrliches Interesse, lass aber auch
Jeden wissen, wo Du hinwillst.

★

Geben ist besser als Nehmen.
Überlege stets, wie Du anderen
einen Gefallen tun kannst.

★

Sei authentisch und positiv,
erfolgreiche und zufriedene
Menschen wirken anziehend.

★

Gehe behutsam vor
und versuche nie etwas
aktiv zu verkaufen.

★

Sei erreichbar,
verbindlich, vertrauensvoll
und großzügig.

Wenn Du mehr darüber erfahren möchtest oder Fragen dazu hast, dann melde Dich gerne wieder bei mir. Ich hoffe, ich konnte Dir damit eine kleine Freude bereiten und Du hast über Dich die ein oder andere neue Erkenntnis gewonnen. Ich wünsch Dir weiterhin viel Spaß und Erfolg.

Liebe Grüße

Bernd Klein