

Beziehungsmanagement:

Vom Aufbau und Pflegen guter geschäftlicher Beziehungen

Das Aufbauen und Pflegen von werthaltigen Geschäftskontakten erfordert Zeit und Energie. Deshalb sollten Selbstständige beim Auf- und Ausbau ihres Beziehungsnetzwerks systematisch vorgehen.

Von Barbara Liebermeister

- 1. Weniger Masse, mehr Klasse!** Geschäftliche Beziehungen sind nie zweckfrei. Und ihr Aufbau und ihre Pflege erfordern Zeit. Vernetzen Sie sich deshalb nicht mit Gott und der Welt. Definieren Sie für sich Kriterien, anhand derer Sie entscheiden: Mit diesen Personen oder Organisationen könnte sich ein Beziehungsaufbau lohnen.
- 2. Zeit fürs Networking einplanen!** Ein gutes Netzwerk müssen Sie sich erarbeiten. Beschließen Sie deshalb zum Beispiel: Künftig investiere ich zehn Prozent meiner Arbeitszeit in den Beziehungsauf- und -ausbau. Wer Bekannte nie „einfach mal so“ anruft, besucht oder einlädt, baut zu ihnen auch keine persönliche Beziehung auf.
- 3. Sich gut vorbereiten!** „Wie spreche ich die Person an? Und worüber rede ich mit ihr?“ Das fragen sich Menschen oft, die jemanden kontaktieren möchten – zum Beispiel auf einem Kongress. Dabei kann die Kontaktaufnahme ganz einfach sein. Angenommen Ihre Zielperson ist ein Geschäftsführer. Dann schauen Sie vorab doch mal auf die Firmenwebseite? Oder googeln Sie, was im Internet über Ihre Zielperson steht. Vielleicht schrieb sie einen Fachartikel. Dann könnte ein Gesprächseinstieg sein: „Herr Meyer, vor kurzem las ich einen Artikel von Ihnen zum Thema x. Der hat mich sehr inspiriert, weil“ Ein solcher Gesprächseinstieg schmeichelt jedem, und schon ist das Eis gebrochen.
- 4. Gute Laune ausstrahlen!** Fragen Sie sich, bevor Sie jemanden kontaktieren: Bin ich in der richtigen Stimmung dafür? Wenn Sie schlecht drauf sind und eigentlich keine Lust auf Smalltalk haben, dann spürt dies Ihr Gegenüber sofort – anhand Ihrer (Körper-)Sprache. Und besonders verräterisch sind Ihre Augen.
- 5. Wertschätzend kommunizieren!** Beim Networken geht es nicht darum, kurzfristig einen Deal an Land zu ziehen, sondern tragfähige Beziehungen aufzubauen. Das setzt voraus, dass Sie ein echtes Interesse an der Zielperson haben. Signalisieren Sie ihr: „Ich finde Sie und das, was Sie tun, interessant.“
- 6. Zuerst geben, dann nehmen!** Wer stets etwas will, aber selten etwas gibt, wirkt schnell unsympathisch. Damit andere Menschen zu Ihnen Vertrauen fassen, müssen Sie zu Vorleistungen bereit sein. Zum Beispiel, indem Sie im Gespräch Wissen preisgeben.
- 7. Kontakte systematisch ausbauen!** Einmal geknüpft Kontakte zu pflegen, erfordert Zeit – Zeit, die Ihnen im Arbeitsalltag oft fehlt. Tragen Sie deshalb bei wichtigen Personen zum Beispiel ein Jahr im Voraus alle zwei Monate im Kalender ein: „Müller anrufen“. Sonst wird der lauwarmer Kontakt schnell wieder kalt.
- 8. Vernetzen Sie Ihre Kontakte!** Ein Netz besteht aus vielen kreuz und quer miteinander verwobenen Fäden. Wirken Sie daran mit, Beziehungen zwischen Ihren Netzwerkpartnern zu knüpfen.
- 9. Misten Sie Ihre Kontakte ab und zu aus!** Lassen Sie Business-Kontakte, die Ihnen nichts bringen, einschlafen. Denn auch das Pflegen solcher Kontakte kostet Zeit – Zeit, die Ihnen zum Ausbau anderer wertvoller Beziehungen fehlt.

Zur Autorin: Barbara Liebermeister

ist Expertin für Business Relationship Management. Sie ist Autorin des im FAZ-Verlag erschienenen Buchs „Effizientes Networking: Wie Sie aus einem Kontakt eine werthaltige Geschäftsbeziehung entwickeln“ (Homepage: www.barbara-liebermeister.com).



NEWS

**MACHWÜRTH-TEAM INTERNATIONAL:
Management-Toolbox im Sonderangebot**

Das Machwüth Team International (MTI) eröffnet anlässlich seinen 25-jährigen Bestehens einen Onlineshop für Managementtools und gewährt Kunden einen Preisnachlass von 25 Prozent. In dem Onlineshop können Unternehmen sowie Trainer und Berater die unterschiedlichsten Tools und Instru-

mente kaufen, die MTI auch selbst regelmäßig bei seiner Personal- und Organisationsentwicklungsarbeit nutzt – aus Anlass des Firmenjubiläums mit einem Preisnachlass von 25 Prozent. Angeboten werden in dem Shop die unterschiedlichsten Tools von Tests und Leitfäden, über Podcasts bis hin zu Online-Trainings und Analyse-Tools – teils auch in englischer Sprache. www.mti-toolbox.com.