

# STRATEGISCH NETZWERKEN

*in 7 Schritten*



dr.anjaschäfer



# STRATEGISCH NETZWERKEN *IN 7 SCHRITTEN*

- 1** DEFINIERE DEINE ZIELE, WELCHE DU MIT & DURCH NETZWERKEN ERREICHEN WILLST.
- 2** WERDE DIR KLAR: WER DU BIST, WOFÜR DU STEHST UND WEN DU ERREICHEN WILLST.
- 3** WERDE DIR KLAR, WELCHEN MEHRWERT DU DEINEM NETZWERK ANBIETEN KANNST.
- 4** WERDE DIR KLAR, WAS BZW. WEN DU NOCH BRAUCHST.
- 5** MACHE EINE BESTANDSAUFNAHME DEINER KONTAKTE.
- 6** BAUE PROAKTIV UND ZIELFOKUSSIERT NEUE KONTAKTE AUF UND BESTEHENDE AUS.
- 7** BLEIBE AKTIV DRAN, NETWORKING IST EIN MARATHON, KEIN SPRINT.



# 1

## **DEFINIERE DEINE ZIELE, WELCHE DU MIT & DURCH NETZWERKEN ERREICHEN WILLST.**

Überlege dir genau, was du mit Networking erreichen willst. Willst du den nächsten Karriereschritt angehen oder dich beruflich verändern? Willst du ein eigenes Business starten, mehr Mandant:innen oder Kund:innen gewinnen? Suchst du Austausch und Inspiration? Finde für dich ein großes (Jahres-) Ziel und teile dir dies in kleinere (Quartals-) Ziele auf.



## 2

### **WERDE DIR KLAR: WER DU BIST, WOFÜR DU STEHST UND WEN DU ERREICHEN WILLST.**

Wer bist du? Mit welchen Themen usw. sollen dich andere verbinden? Zu welchem Thema willst du als die Expertin gesehen werden? Je klarer dein Personal Branding ist, umso klarer ist auch das Bild, was andere von dir bekommen (sollen).



# 3

## **WERDE DIR KLAR, WELCHEN MEHRWERT DU DEINEM NETZWERK ANBIETEN KANNST.**

Mache dir alles bewusst, was du anbieten kannst. Über welche konkreten Fähigkeiten, Erkenntnisse, Kompetenzen, Erfahrungen, Expertise verfügst du? Welchen Mehrwert, welche Inhalte kannst du anderen mitgeben?



# 4

## **WERDE DIR KLAR, WAS BZW. WEN DU NOCH BRAUCHST.**

Erstelle dir einen mentalen „Einkaufszettel“ über das, was du noch brauchst oder noch lernen darfst, oder wer dir noch in deinem Netzwerk fehlt, um dein Networking-Ziel zu erreichen.



# 5

## **MACHE EINE BESTANDSAUFNAHME DEINER KONTAKTE.**

Starte mit den Kontakten, die du bereits in deinem Netzwerk hast. Mache eine Bestandsaufnahme. Wer ist bereits in deinem Netzwerk? Überlege dir mit Blick auf dein Networking-Ziel dann, welche deiner losen Kontakte wirst du zu Netzwerkpartner:innen weiter entwickeln.



# 6

## **BAUE PROAKTIV UND ZIELFOKUSSIERT NEUE KONTAKTE AUF UND BESTEHENDE AUS.**

Die Formel für deinen Netzwerk-Erfolg lautet: aktiv mindestens jede Woche 5 neue Kontakte knüpfen und einen bestehenden vertiefen. Entwickle für dein Networking Routinen und gehe dein Netzwerk-Ziel stetig an. Plane dir regelmäßig Zeit fürs Networking ein und bleibe so am Ball. Um dein Netzwerk zum Erfolgsmotor zu machen, ist eines ganz wichtig: TUN!



# 7

## **BLEIBE AKTIV DRAN, NETWORKING IST EIN MARATHON, KEIN SPRINT.**

Plane für dein Networking dein Zeitbudget und die anzugehenden Aufgaben für die nächsten 3 Monate.

Die Minimal-Formel für deinen Netzwerkerfolg lautet: täglich eine halbe Stunde für Kontaktaufbau und -pflege in den sozialen Netzwerken und einmal pro Woche einen längeren persönlichen Austausch (virtuell oder vor Ort).

Nimm deinen Kalender zur Hand und reserviere entsprechende Zeitfenster!

## WAS WIRST DU JETZT TUN?

- 1.** Du legst dieses E-Book zur Seite und denkst: "Das schaffe ich nicht. Das funktioniert nicht für mich." **Du machst weiter wie bisher** und **NICHTS** wird sich ändern.
- 2. Du nimmst die Dinge in die Hand.** Du fängst an, gehst den ersten oder nächsten Schritt. Herzlichen Glückwunsch! **Lass dich nicht aufhalten**, denn du hast so einiges vor.
- 3.** Du machst es, wie ich es gemacht habe (und immer wieder tue, wenn ich nicht weiterkomme): **Du lässt dich unterstützen.**

WILLKOMMEN ZUM NÄCHSTEN TRAININGSABEND

*"Erfolgsstrategie Netzwerken  
für Juristinnen"*



TERMIN, INFOS & ANMELDUNG UNTER:

[www.anja-schaefer.eu/netzwerken](http://www.anja-schaefer.eu/netzwerken)



dr.anjaschäfer