

Inhalt

1.	Vom Geben und Nehmen – das Verständnis vom Netzwerken	5
	Netzwerken ist in	7
	Was ist Netzwerken?	8
	Das Prinzip »Vitamin C«	9
	Die Balance vom Geben und Nehmen	11
	Erfolgsfaktor Empfehlungen	15
	Netzwerken in schwierigen Zeiten	17
2.	Von losen Kontakten und festen Beziehungen	19
	Offenheit und Fairness gehen vor	21
	Welches Netzwerk darf's denn sein?	23
	Private Netzwerke – dann klappt's nicht nur mit dem Nachbarn	25
	Kollegiale Netzwerke und die Karriere	26
	Von wegen angestaubt: Die »offiziellen« Netzwerke	28
	Virtuell oder wie? Unternehmen netzwerken anders	29
	Frauen-Power und Mentoring	30
	Ideen für Ihr eigenes Netzwerk	33
3.	Strategien für erfolgreiche Netzwerke	35
	Von Zielen und Plänen	37
	Visitenkarten – die heimlichen Türöffner	38
	Small Talk – die große Kunst des kleinen Gesprächs	43
	»Flurfunk« & Co. – Informationen clever verarbeiten	49
	Das Kontaktpflege-Programm für Netzwerker	50
4.	Die persönliche Netzwerk-Kompetenz	55
	Selbstmarketing – Basis für den Netzwerk-Erfolg	57
	Die soziale Kompetenz	59
	Trommeln Sie für sich – aber gekonnt!	61
	Ihr persönlicher Netzwerk-Fitnesstest	63
5.	Von Firma zu Firma – wenn Unternehmen kooperieren	65
	Netzwerke – die Unternehmensform von morgen	67
	Sind Sie noch fleißig oder schon erfolgreich?	69
	Der Fahrplan zur erfolgreichen Kooperation	72
	Empfehlungen für die gemeinsame Arbeit	75

6.	Zum Schluss: »Vitamin C« pur	77
	Learning by Doing	79
	Übung macht den Meister	80
7.	Anhang	81
	Literaturverzeichnis	83
	Web-Tipps	84