



Netzwerkevents: Tipps und Tricks für ein erfolgreiches Netzwerkgespräch

1. Bereiten Sie sich vor.

Wem es eher schwer fällt, spontan zu sein und wer fürchtet im Gespräch keine passenden Worte zu finden, kann sich trotzdem vorbereiten. Überlegen Sie sich zwei oder drei mögliche **Gesprächseinstiege**. Sie können sich auch im Vorfeld über die Personen, die zu der Veranstaltung kommen, informieren. Das verleiht Ihnen zusätzliche Sicherheit und kann weitere Einstiegspunkte für ein Gespräch liefern. Auch die Vorstellung der eigenen Person „Elevator Pitch,“ lässt sich gut vorab üben.

2. Kommen Sie frühzeitig.

Zu Beginn einer Veranstaltung sind in der Regel nicht so viele Menschen da, die Atmosphäre ist familiärer und Sie finden schnelleren Zugang zu anderen. Damit laufen Sie nicht Gefahr, dass Sie das spätere Gedränge überfordert und Sie sich zurückziehen.

3. Vergessen Sie das Lächeln nicht.

Zeigen Sie mit einem Lächeln sowie **einer offenen und entspannten Körperhaltung**, dass Sie an einer Interaktion interessiert sind. Ein Lächeln macht Sie sofort sympathisch und lädt die anderen Veranstaltungsteilnehmer dazu ein, Sie anzusprechen.

4. Suchen Sie sich belebte Plätze.

Verstecken Sie sich nicht in der hintersten Ecke des Raumes, dann erwecken Sie den Eindruck, als würden Sie lieber in Ruhe gelassen werden. Suchen Sie sich lieber einen Ort, wo im Laufe der Veranstaltung viele Menschen vorbei kommen, beispielsweise das Buffet. Auf diese Weise können Sie zum Beispiel ein Gespräch über das Essen beginnen.

5. Konzentrieren Sie sich auf Einzelgespräche.

Nehmen Sie sich einen Moment Zeit, um sich einen Überblick darüber zu verschaffen, wer da ist und suchen Sie sich gezielt eine Person aus, die sympathisch aussieht, noch alleine steht und die Sie kennenlernen möchten.

6. Suchen Sie Gemeinsamkeiten.

Was verbindet, zieht uns an. Und erleichtert natürlich auch, auf andere zuzugehen. Und selbst wenn Sie nichts auf Anhieb finden, freuen Sie sich über das Treffen und sagen Sie beispielsweise Sachen, wie: „Ich freue mich, dass wir uns hier und heute kennenlernen.“ Allein schon dieses kleine Kompliment öffnet Ihr Gegenüber und erzeugt eine positive Grundstimmung.

Extra-Tipp: Wiederholen Sie dabei ruhig auch den Namen Ihres Gegenübers. Namen sind mächtig: Jeder Mensch hört seinen Namen gerne. Zahlreiche Verkäufer nutzen deshalb diesen Trick. Nur bitte nicht übertreiben! Sonst nervt das nur noch.

7. Kommen Sie zu zweit.

Fühlen Sie sich von großen Veranstaltungen schnell eingeschüchtert, dann gehen Sie mit einem Kollegen oder einem Freund dorthin. Die Anwesenheit einer vertrauten Person macht sofort selbstsicherer. Allerdings sollten Sie dann nicht nur unter sich bleiben, sondern auch mit den anderen Teilnehmern in Kontakt treten. Nur so bauen Sie Ihr Netzwerk aus.