

PRESSEMITTEILUNG

## **Neues Jahr – neuer Job Fünf Business-Tipps von BNI wie man sich in den Traum-Job Netzwerk**

**Stuttgart/München, Dezember 2017 – 2018, das neue Jahr ist nicht mehr weit. Was wird es bringen? Welche Ziele werden wir erreichen? Welche Erfolge können wir feiern? Privat? Beruflich? 46 Prozent der Angestellten\* in Deutschland würden ihren Job in den nächsten zwölf Monaten wechseln. Endlich der Traumjob! Nur wie kommt man da hin? „Durch intelligentes Netzwerken“, sagt Harald Lais, Nationaldirektor für Österreich und Deutschland des weltweit größten Unternehmensnetzwerks für Geschäftsempfehlungen, Business Network International (BNI). Und er hat nützliche Tipps, wie man seinem beruflichen Ziel ein Stück näher kommt.**

### **Gemeinsamkeit verbindet**

Wo finde ich nützliche Kontakte? Genau diese Frage sollten Sie sich nicht stellen, sondern: Wie erkenne ich nützliche Kontakte? Es gibt so viele Verknüpfungen im direkten Umfeld, die auf den ersten Blick nicht ersichtlich sind. Gehen Sie raus, reden Sie mit den Menschen, sagen Sie, was Sie suchen und Sie werden überrascht sein, wer wen kennt. Natürlich helfen da auch große Online-Plattformen, wie Xing oder LinkedIn.

### **Geben statt Nehmen!**

Ein gutes Netzwerk muss man sich erarbeiten. Es ist mehr, als auf Veranstaltungen gehen, dort Brötchen zu essen und mit den Leuten zu reden, mit denen man ohnehin schon in Kontakt ist. Man muss dafür Zeit investieren. Es bedeutet Arbeit, die sich aber definitiv lohnt. Helfen Sie anderen weiter, ohne eine Gegenleistung haben zu wollen oder diese gar einzufordern. Gehen Sie eine Extrameile, um den Geschäftspartner noch erfolgreicher zu machen. Es zahlt sich aus! Mittel- und langfristig werden Sie davon enorm profitieren.

### **Suchen Sie das persönliche Gespräch**

Es gibt eine Vielzahl an Möglichkeiten sich online zu verknüpfen. Eine Anfrage ist schnell gestellt, aber genauso schnell wieder gelöscht. Vertrauen entsteht vor allem durch den persönlichen Kontakt. Die individuelle Erfahrung zeigt es. An wen wendet man sich zuerst, wenn man einen Arzt oder einen Installateur sucht? Man fragt Freunde oder Bekannte nach Empfehlungen. Online-Netzwerke sind sicherlich nicht zu vernachlässigen, ein persönliches Gespräch können sie aber nicht ersetzen.

**Ehrlich bleiben!**

Natürlich wollen wir uns bei Erstkontakt ins rechte Licht rücken. Aber bleiben Sie sich dabei treu und versprechen Sie nichts, was Sie nicht halten können. Lieber geben Sie zu, in dem ein oder anderen Bereich wenig Erfahrung haben, als dass sie sich als Experte ausgeben und die neuen Aufgaben dann nicht gerecht werden können. Wenn man seine Schwächen kennt, kann man sie zu Stärken machen. Zeigen Sie den Willen, sich selbständig Knowhow anzueignen.

**Ein guter Kontakt will gepflegt werden.**

Ein gutes Netzwerk entsteht nicht an einem Tag. Wurden nach dem Kennenlernen bereits persönliche Informationen ausgetauscht, ist ein kurzer Anruf oder eine Email einfach zu realisieren. Deshalb sollten Sie immer eine Visitenkarte bei sich haben. Fehlen genauere Angaben, lohnt sich eine aufwändigere Recherche. Durch die Vielzahl an sozialen Netzwerken, wie Xing oder auch LinkedIn ist diese heutzutage häufig erfolgreich.

**Über Business Network International (BNI)**

Weltweit profitieren über 210.000 kleine und mittelständische Betriebe, Freiberufler und Selbstständige in 7.800 lokalen Gruppen von der provisionsfreien gegenseitigen Weitergabe von Neukunden-Empfehlungen. 2016 haben kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland insgesamt 528 Mio. Euro Umsatz mit BNI erwirtschaftet.

Weitere Infos unter [www.bni.de](http://www.bni.de).

\*Quelle:

[www.manpowergroup.de/fileadmin/manpowergroup.de/ManpowerGroup\\_Studie\\_Jobzufriedenheit\\_2017.pdf](http://www.manpowergroup.de/fileadmin/manpowergroup.de/ManpowerGroup_Studie_Jobzufriedenheit_2017.pdf)