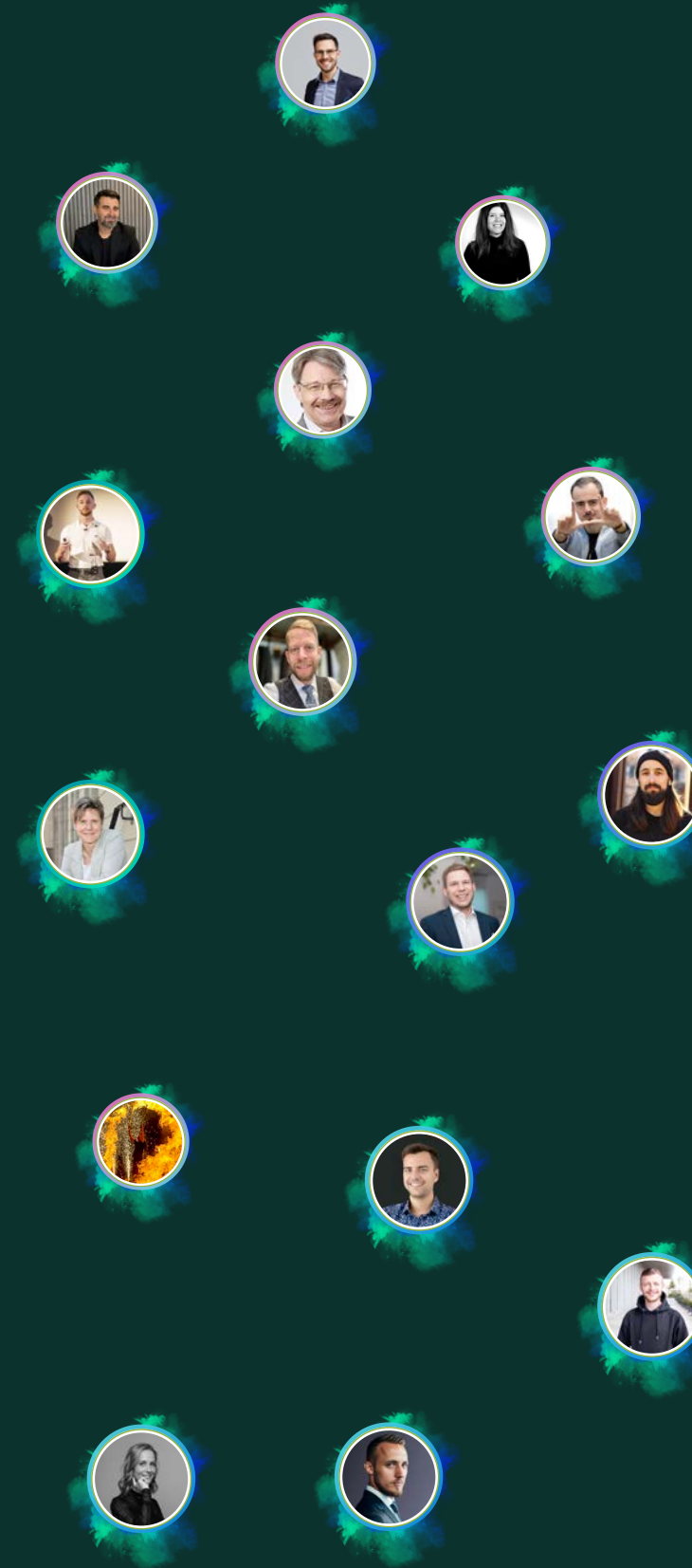


GRID PULS

STRUKTURIERT NETZWERKEN:

Struktur, Klarheit und Authentizität

Connections first - business will follow.



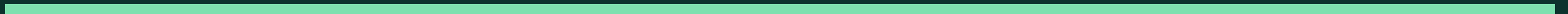
Brückenbauer

Florian Hasler

www.praxis-club.ch



Grundlagen & Mindset



Trend zur Digitalisierung



↗
Je digitaler
die Welt wird,
desto wichtiger
wird echte
Menschlichkeit.

Gegentrend zu mehr Menschlichkeit



EINSTIEGSFRAGE



Oft wissen wir nicht mehr - Woher kennen wir uns nochmals?!

**„Was war bisher euer
wertvollster beruflicher
Kontakt – und wie ist er
entstanden?“**

EINSTIEGSFRAGE



Oft wissen wir nicht mehr - Woher kennen wir uns nochmals?!

Die besten Kontakte entstehen **selten
komplett **zufällig.****

Oft entstehen sie, weil jemand offen war, nachgefasst hat, geholfen hat oder zur richtigen Zeit die richtige Verbindung hergestellt hat.

EINSTIEGSFRAGE

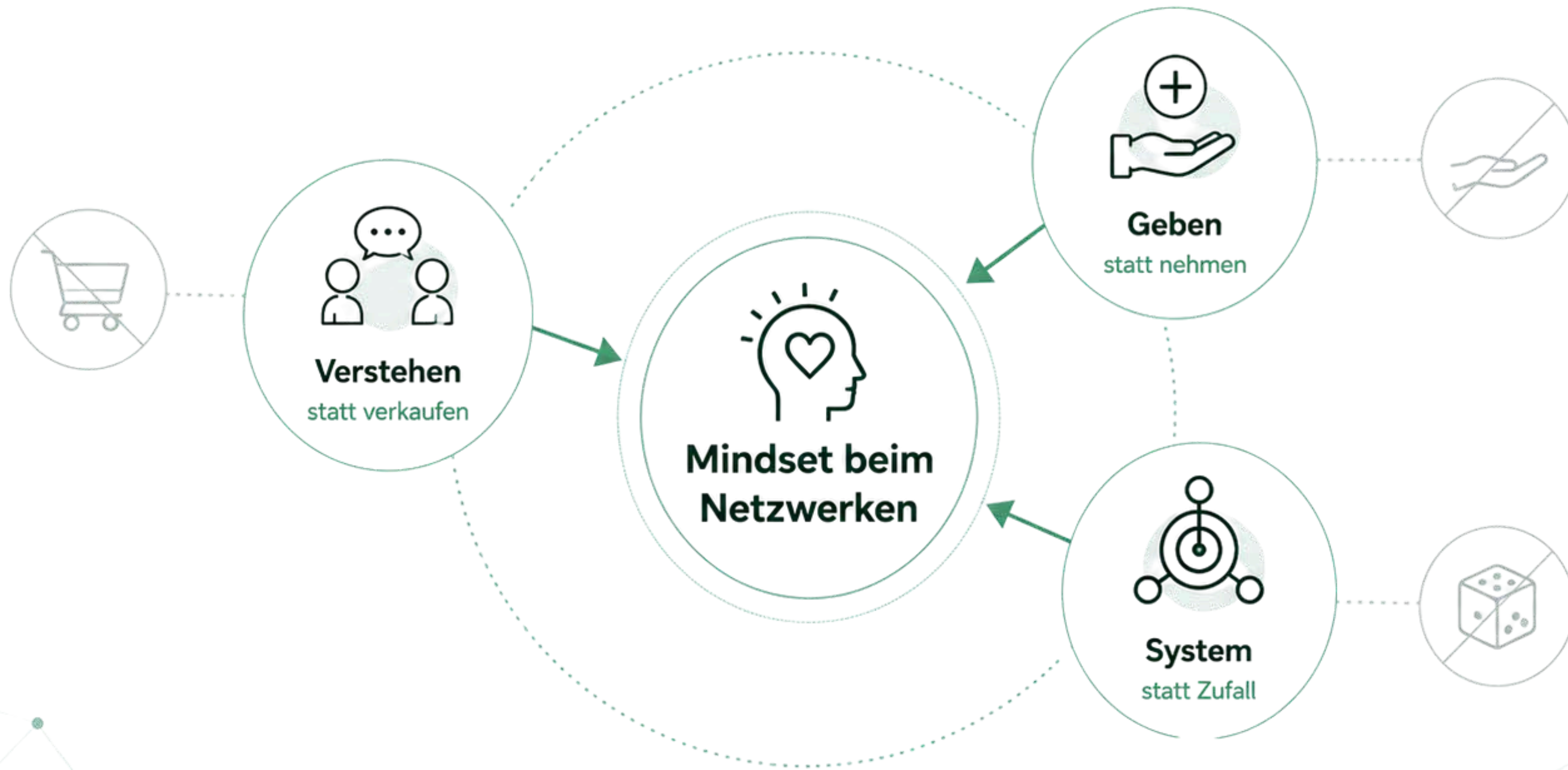


Oft wissen wir nicht mehr - Woher kennen wir uns nochmals?!

Sehr oft - wissen wir **nicht** mehr, **woher wir**
diese Person wirklich kennen.



| MINDSET BEIM NETZWERKEN



 Nicht jagen. Verstehen, verbinden, Mehrwert schaffen. 



„ICH MUSS MICH VERKAUFEN.“

„ICH MUSS MÖGLICHST SCHNELL KUNDEN FINDEN.“

„ICH HOFFE, JEMAND IST FÜR MICH NÜTZLICH.“



„ICH MUSS MICH VERKAUFEN.“

„ICH MUSS MÖGLICHST SCHNELL KUNDEN FINDEN.“

„ICH HOFFE, JEMAND IST FÜR MICH NÜTZLICH.“



**„ICH BIN HIER, UM MENSCHEN ZU VERSTEHEN,
RELEVANZ ZU ERKENNEN UND MEHRWERT ZU
SCHAFFEN.“**





1. Von Verkaufen zu Verstehen

Nicht:

„Wie kann ich dieser Person etwas verkaufen?“

Sondern:

„**Was beschäftigt diese Person gerade – und wo könnte ich relevant sein?**“

Kernaussage:

Wer zu früh verkauft, verliert Vertrauen. Wer zuerst versteht, schafft Beziehung.

2. Von Nehmen zu Geben

Nicht:

„Was bringt mir dieser Kontakt?“

Sondern:

„Wem könnte ich helfen, wen könnte ich verbinden,
welchen Gedanken könnte ich mitgeben?“

Kernaussage:

Gutes Netzwerken beginnt nicht mit der Frage: Was bekomme ich? Sondern: Wo kann ich Mehrwert schaffen?

3. Von Zufall zu System

Nicht:

„Ich schaue mal, wen ich treffe.“

Sondern:

„Ich weiss, welche Menschen für mich relevant sind – und für wen ich selbst relevant bin.“

Kernaussage:

Netzwerken darf menschlich bleiben, aber es sollte nicht komplett dem Zufall überlassen werden.

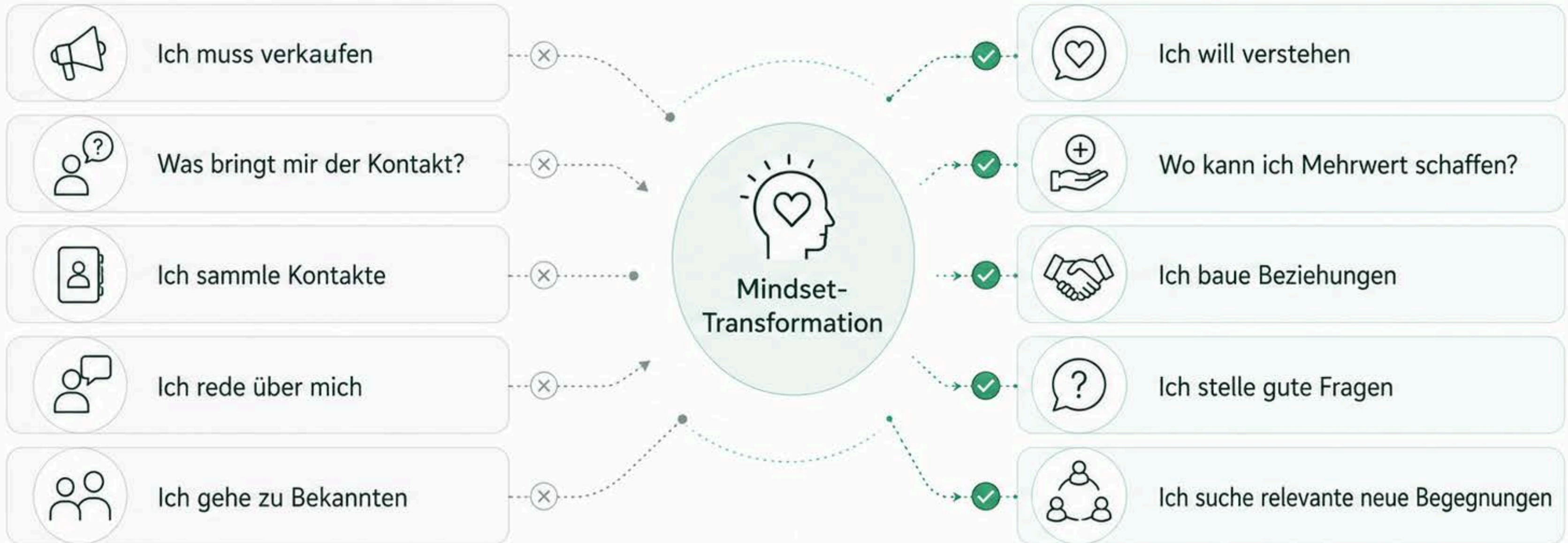


Mindset des Netzwerkens

Vom alten Denken zur neuen Haltung

Altes Denken

Neues Denken

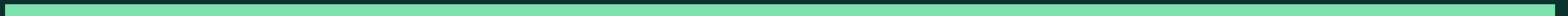


Nicht jagen. Verstehen, verbinden, Mehrwert schaffen.





Mein Mehrwert & meine Wirkung



ICH BIN VERSICHERUNGSBROKER.



ICH BIN VERSICHERUNGSBROKER.



GEFÜHL
Schon
wieder?

DER WILL
Verkaufen



ICH BIN FINANZ-MASSEUR



ICH BIN FINANZ-MASSEUR

MASSAGE

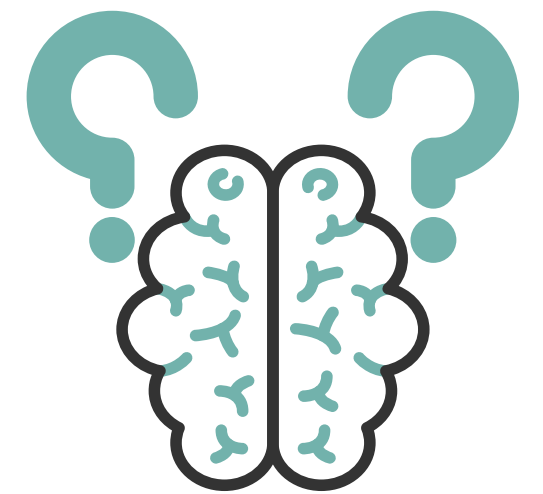
Entspannt

FINANZEN

Sicher

GEFÜHL

Positiv /
Neugierig



| ICH BIN COACH



| ICH BIN COACH



GEFÜHL
**Schon
wieder?**

DIE WILL
**Zeigen wie's
scheinbar
geht**



10 JAHRE ERFAHRUNG MIT 1'200 MA - ICH BIN FÜHRUNGSÜBERSETZERIN



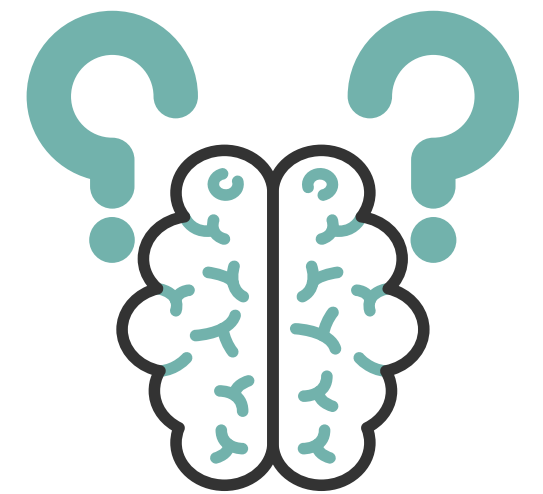
10 JAHRE ERFAHRUNG MIT 1'200 MA - ICH BIN FÜHRUNGSÜBERSETZERIN

MASSAGE

Ich habe
wirklich
Erfahrung

GEFÜHL

wow, 1200?
Krass!



| ICH BIN IN DER IT

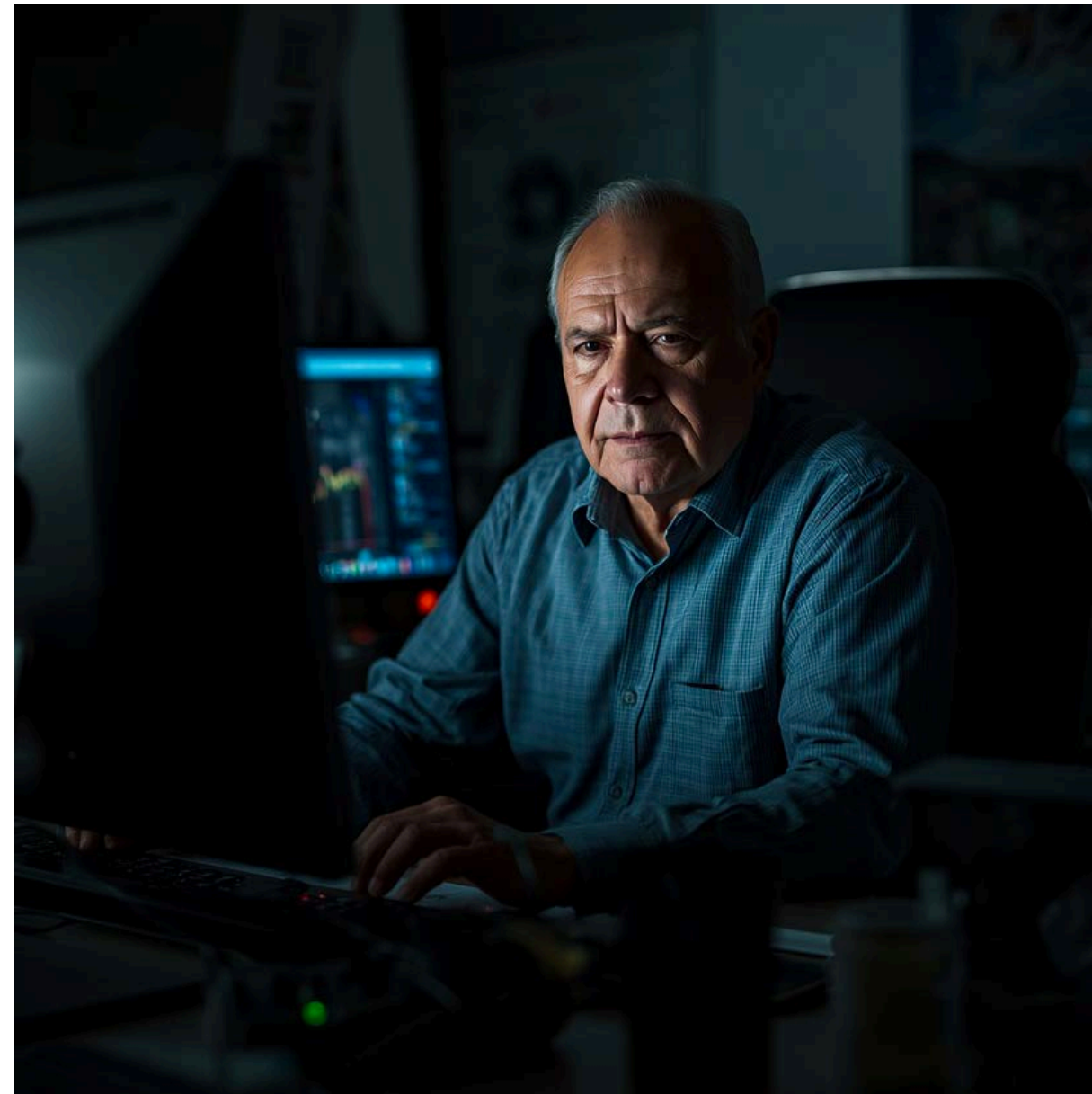


ICH BIN IN DER IT

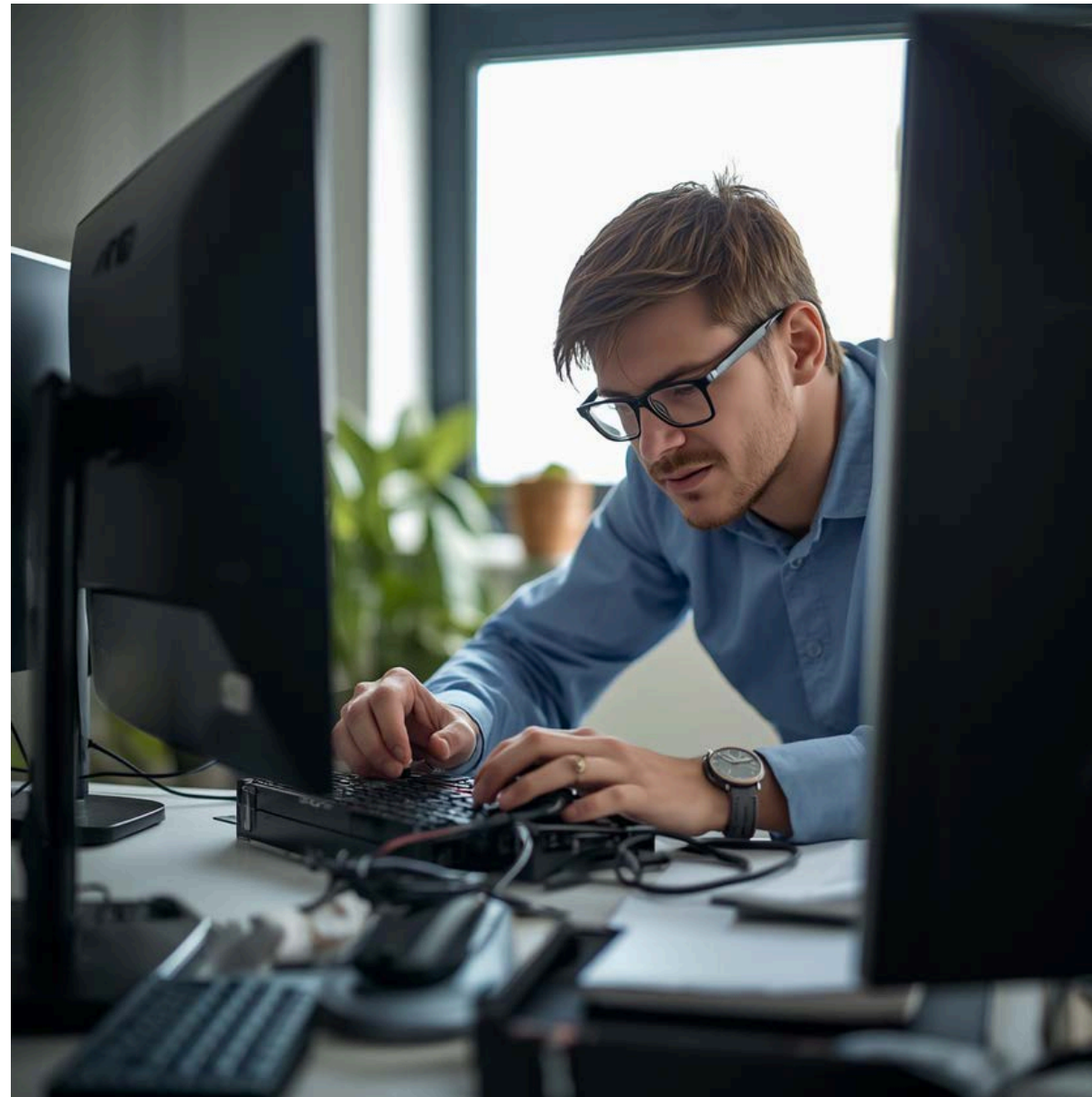


GEFÜHL
**Schon
wieder?**

WAS HEISST
IT? Support?



ICH BIN DIGITALER HAUSARZT



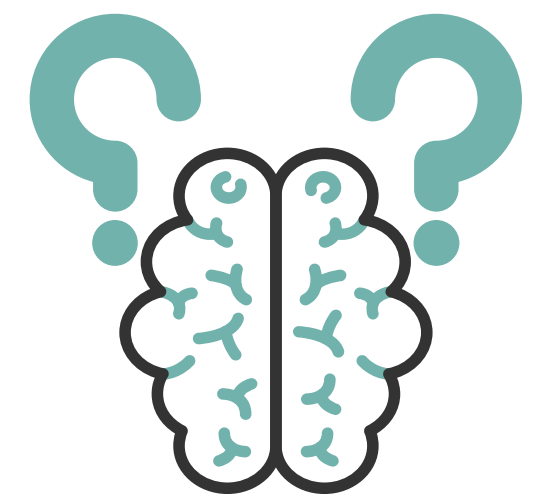
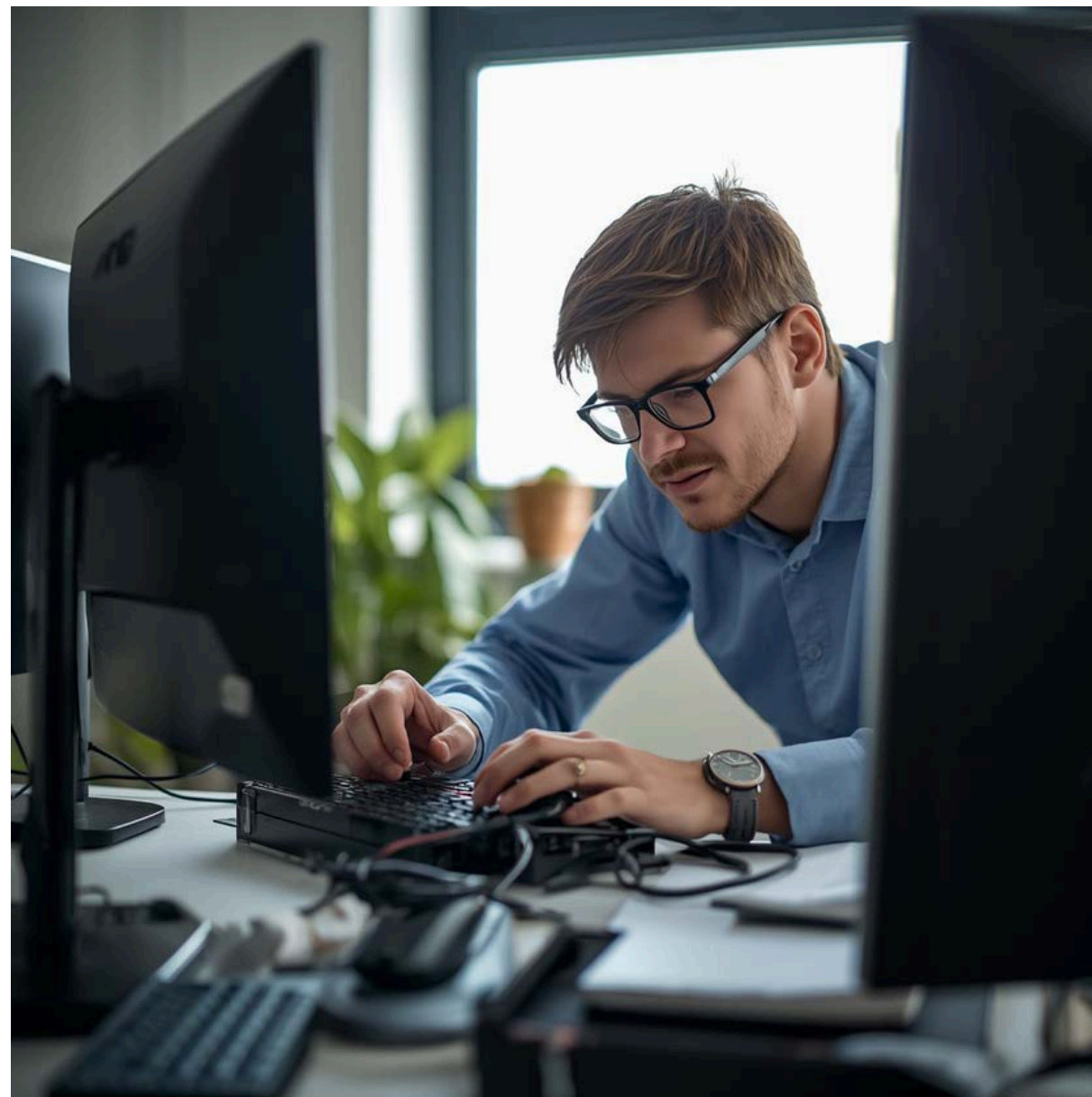
ICH BIN DIGITALER HAUSARZT

MASSAGE

Froh wenn du
mich nicht
brauchst

GEFÜHL

Geschützt,
wenn mal
was ist.





**Wie stellt ihr euch selbst
vor? 5 Minuten-Übung**



**Irgendwann ist der
Speicher voll. Relevanz
schlägt Anzahl**

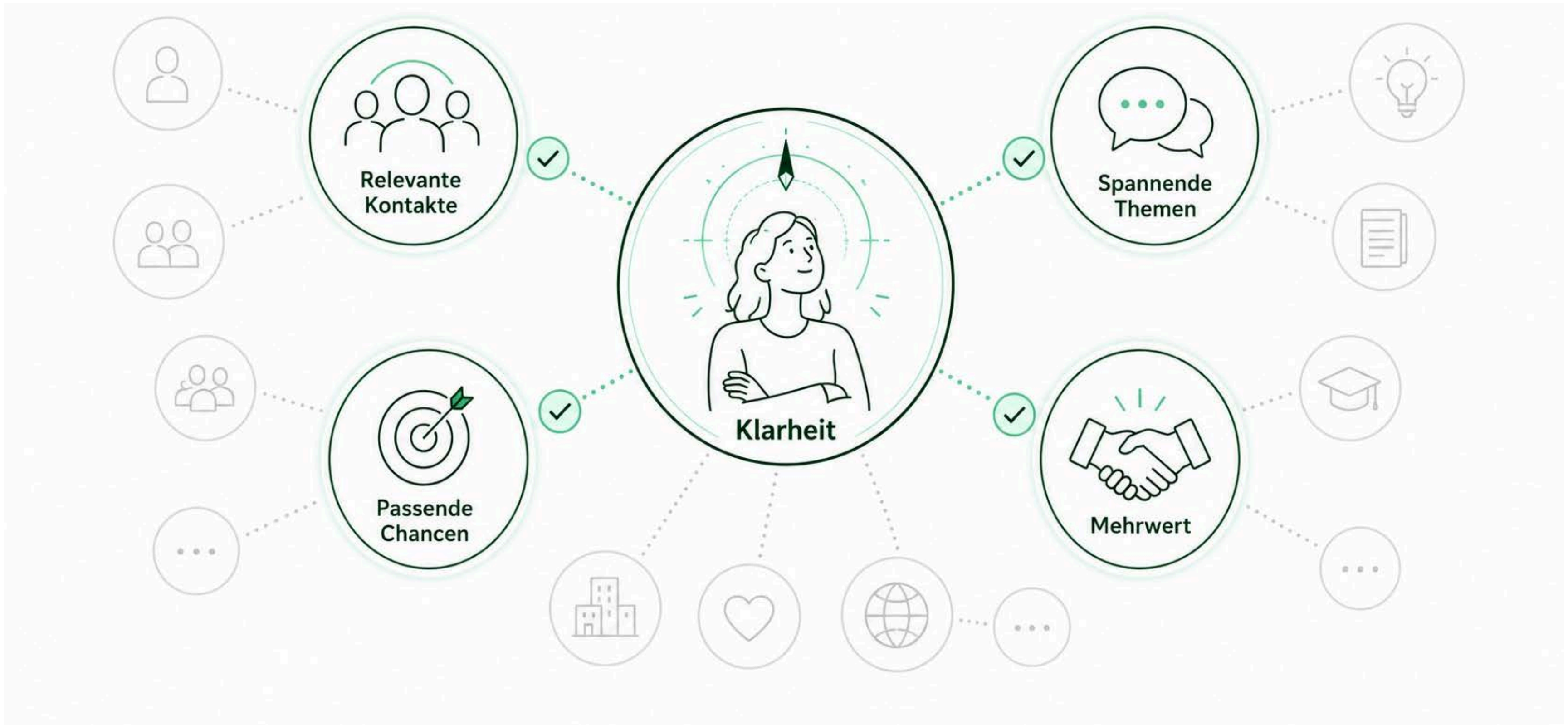
Die drei Grundtypen beim Netzwerken

Nehmer, Vermittler und Geber – und jeder ist je nach Situation mal mehr, mal weniger in jeder Rolle.



Gutes Netzwerken heisst nicht nur geben oder nehmen – sondern situativ die richtige Rolle bewusst einzunehmen.

WISSEN WAS MAN SELSBT MÖCHTE

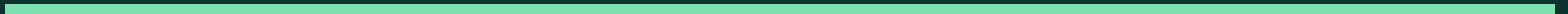


WISSEN, WO MAN DIESE LEUTE TRIFFT





Kooperation anstatt Konkurrenz



Wissen im Wandel



Früher galt: Wissen ist Macht. Heute gilt: Wissen ist abrufbar – gemeinsam entsteht schneller mehr Mehrwert.



Nicht Wissen horten, sondern Wissen verbinden – so entsteht heute echter Fortschritt.



NEUES DENKEN IM BUSINESS





Komfortzonen-Paradox des Netzwerkens



Komfortzone
Bekannte Gruppen



Neue Kontakte
Offen & erreichbar





TIPPS, WIE IHR AUF NEUE LEUTE ZUGEHEN KÖNNT

#1

EISBRECHERFRAGEN ALS KARTEN MITNEHMEN



TIPPS, WIE IHR AUF NEUE LEUTE ZUGEHEN KÖNNT

#2

**AUF EINE PERSON ZUGEHEN, DIE ALLEINE STEHT UND
SAGEN - KENNST DU AUCH SCHON ALLE?**



TIPPS, WIE IHR AUF NEUE LEUTE ZUGEHEN KÖNNT


#3

**JEMANDEN FRAGEN, WO DU SCHON KENNST - OB ER / SIE
DIR JEMANDEN VORSTELLEN KANN?**

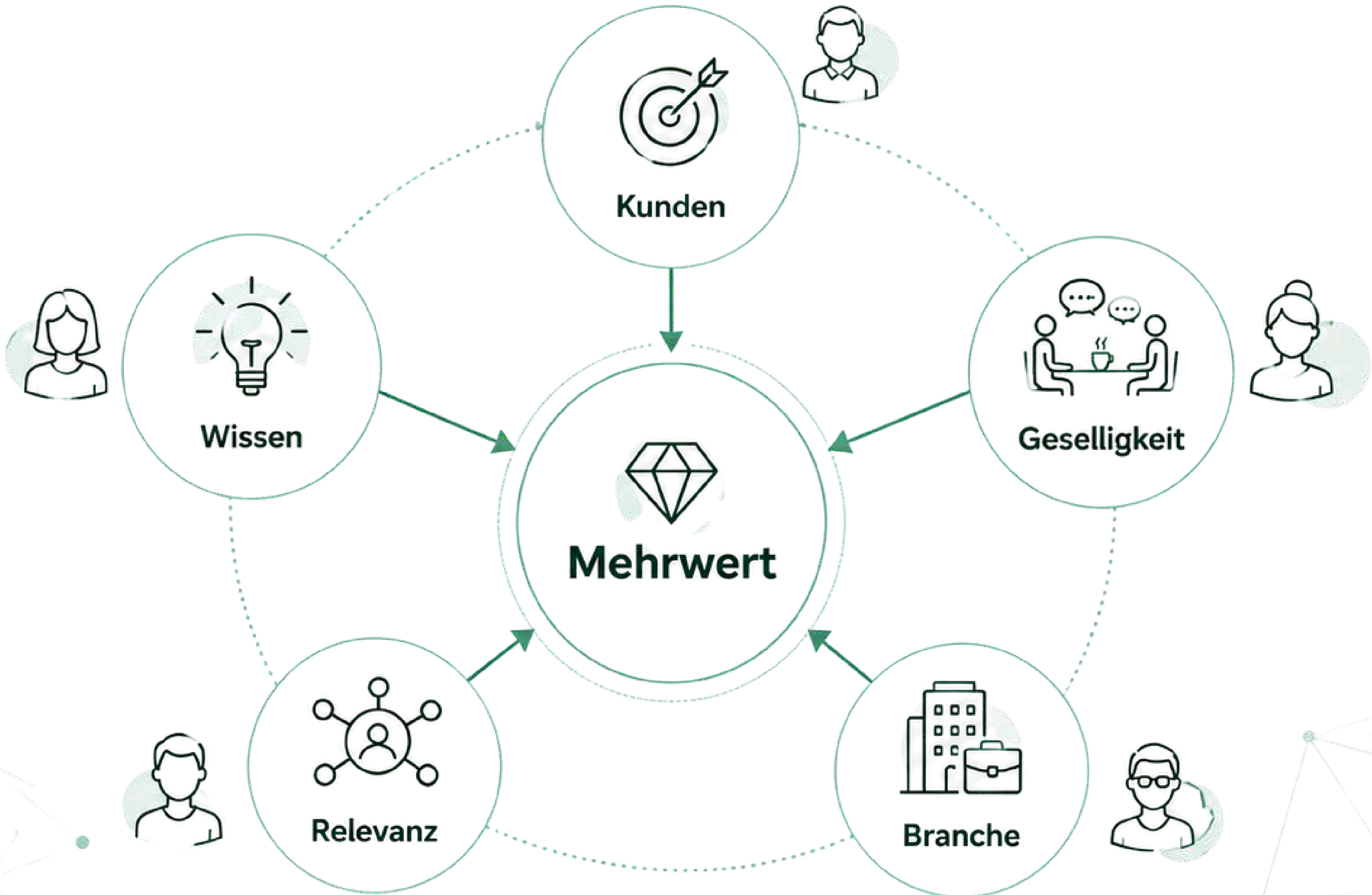
WENN ANGESPROCHEN - VORSTELLUNG MIT WIRKUNG

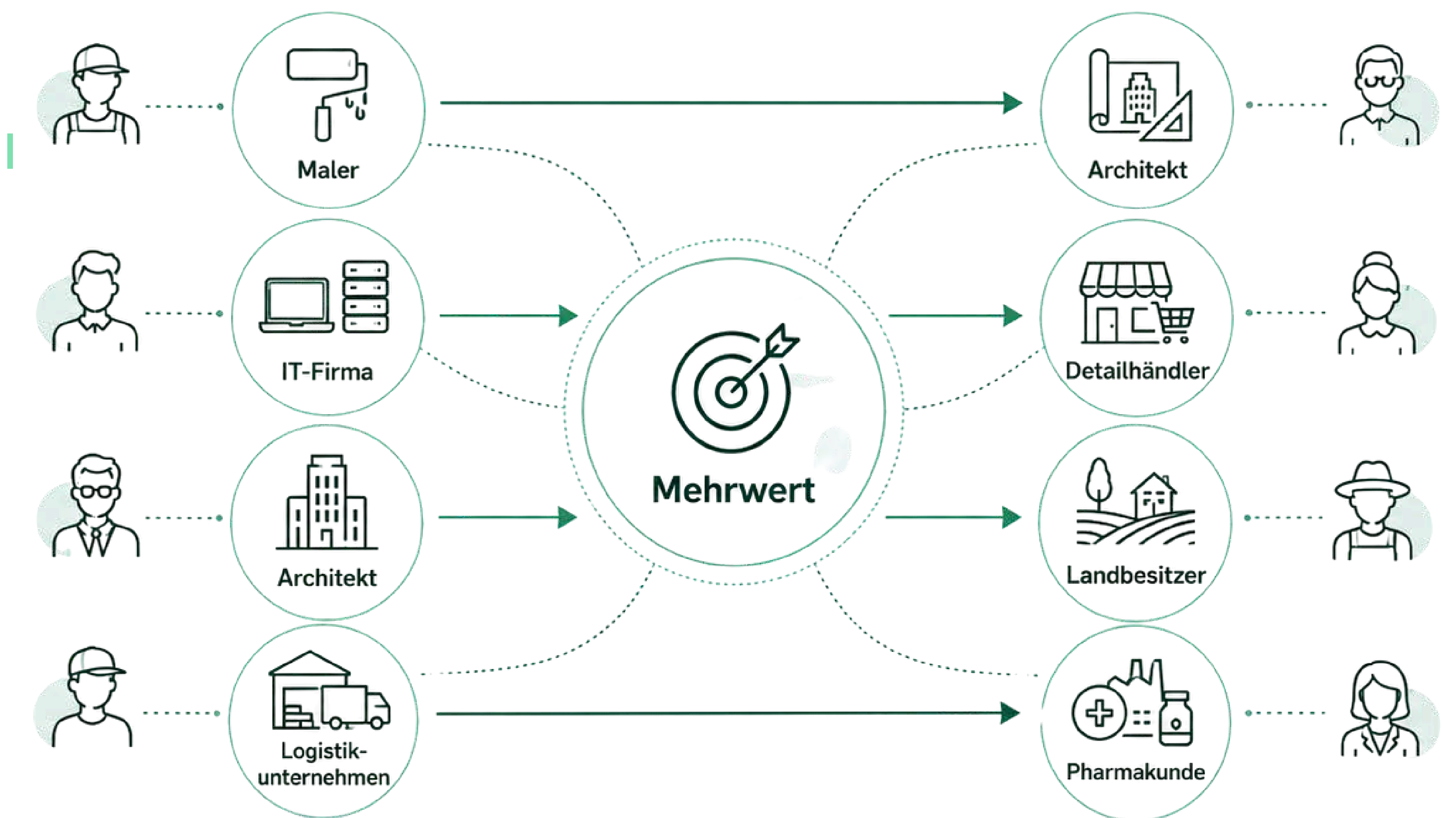
ICH BIN FINANZ-MASSEUR





Das Ökosystem Diskrepanz zwischen Erwartungen



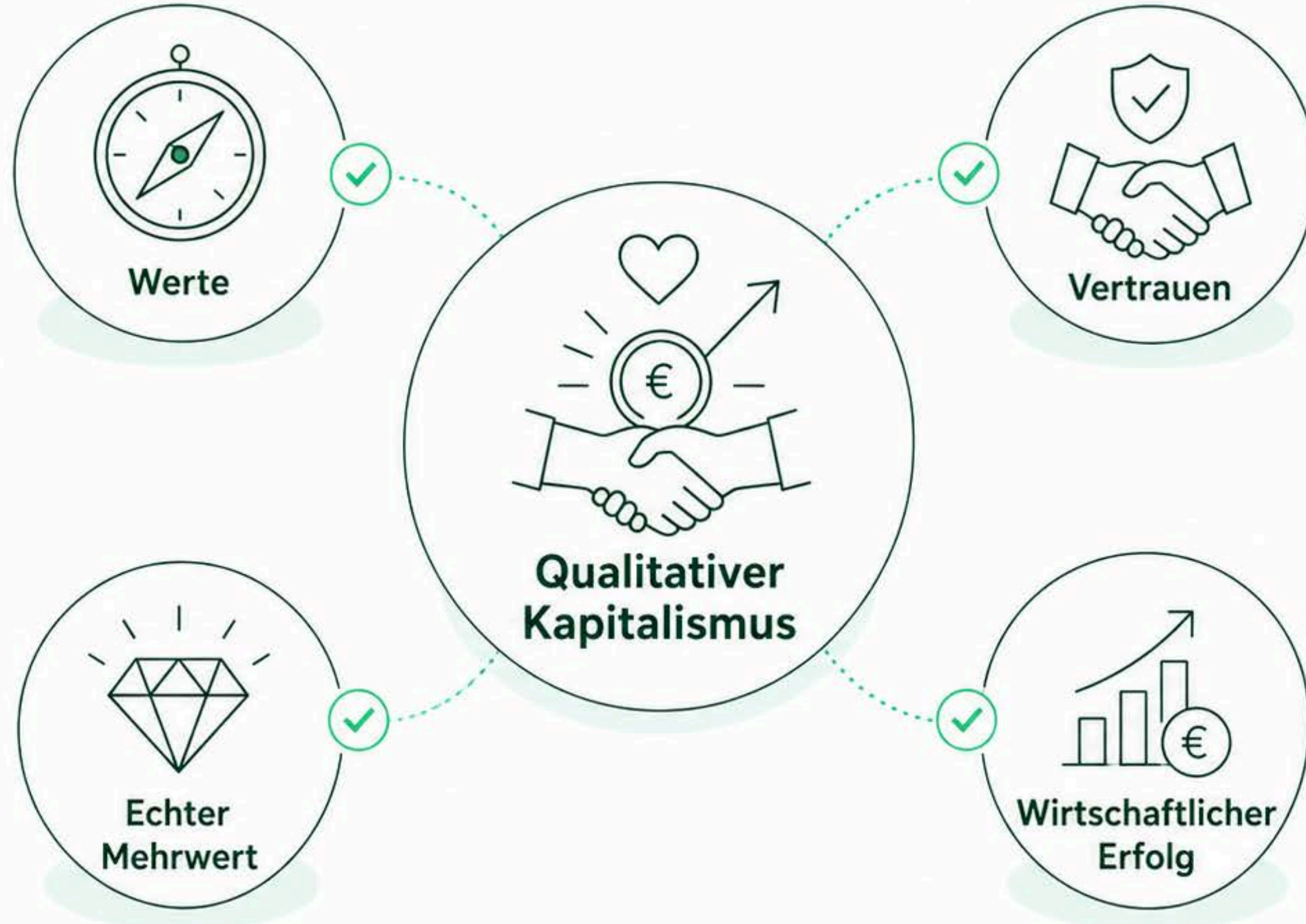


Netzwerken funktioniert erst dann gut, wenn Erwartungen sichtbar und gegenseitiger Mehrwert möglich werden.

Qualitativer Kapitalismus

Qualitativer Kapitalismus

Alle wollen Geld verdienen – aber mit Werten, Vertrauen und echtem Mehrwert.





**Die Qualität in Form von Werten und
Sympathie darf aber nicht fehlen.**

Qualitativer Kapitalismus entscheidet, wie lange die Verbindung besteht.



Mobile Brücke

kurzfristig / für einen Tag



Kleine Brücke

bröckelig



Grosse Brücke

in die Jahre gekommen



Starke Brücke

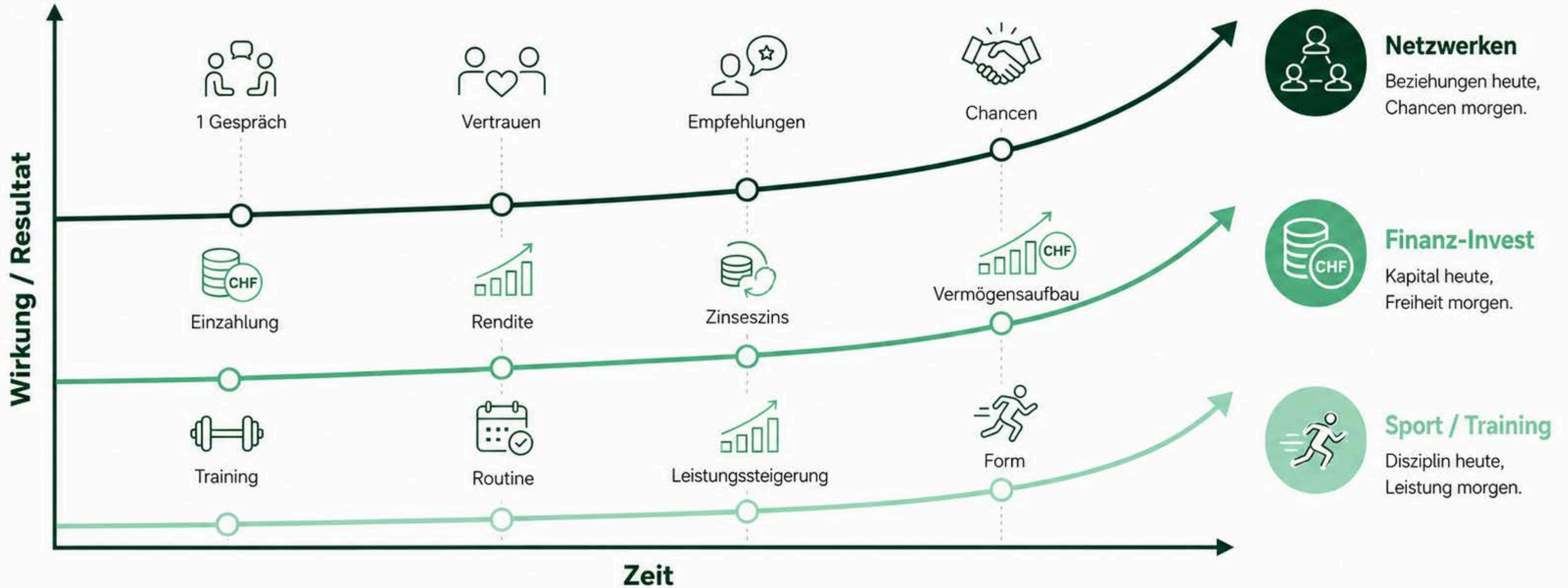
stabil, langlebig, über Jahrzehnte





Zinsezins im Netzwerken Einmal ist keinmal

Zinseszins-Effekt im Netzwerken

Wie bei Finanzen oder Sport entstehen grosse Resultate durch kleine, konsequente Investitionen über Zeit.



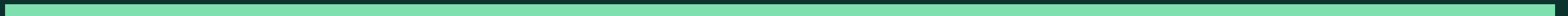
Konstanz schlägt Intensität: Kleine Schritte werden mit der Zeit überproportional wertvoll.



Connectet euch auf LinkedIn oder anderen Plattformen und sorgt dafür, dass ihr euch immer wieder begegnen und so neurologische Verknüpfungen erstellen könnt.



Netzwerk ist Chefsache
oder doch nicht?



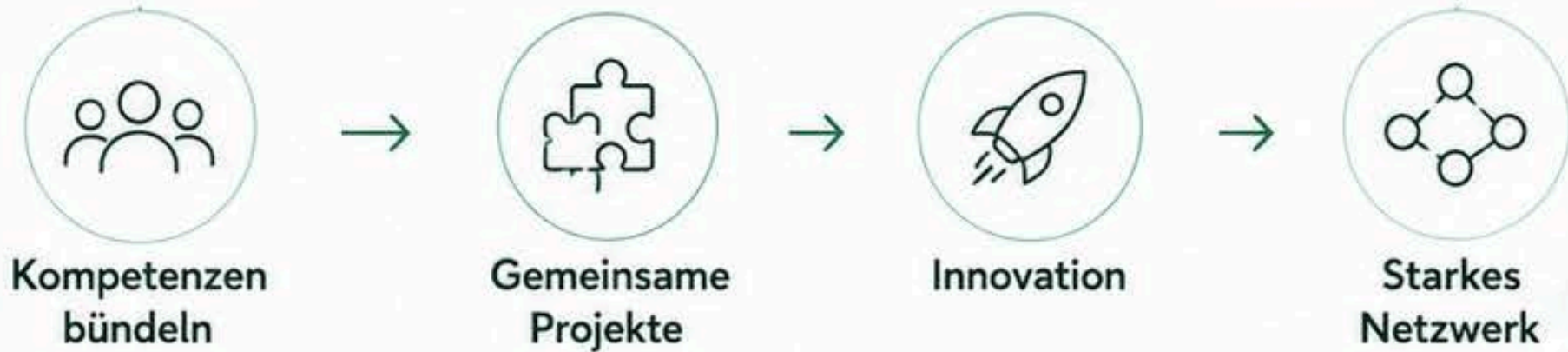
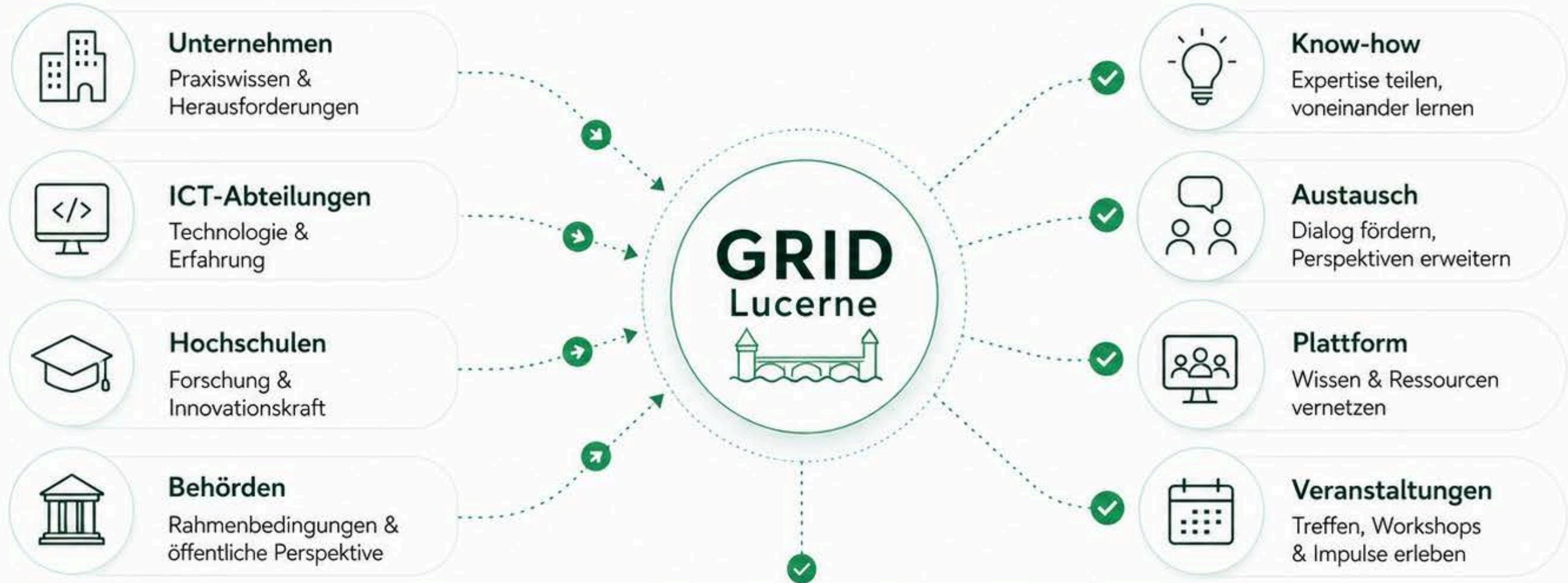
**MITARBEITER
NETZWERKEN
PERMANENT**

**DIE FRAGE IST
IST ES IM
SINNE VOM
UNTERNEHMEN?**



Perfekte Bedingungen - GRID LUZERN

Digitalisierungs- & ICT-Netzwerk für die Zentralschweiz



♥ Mehrwert für die Zentralschweiz

Connection First. Business will follow.

FRAGEN?

061 551 26 80

www.praxis-club.ch



Netzwerk-Runde & Apéro
