

# Smalltalk / Networking



## Referentin:

**Dr. Simone Richter**

PR-Beraterin, Kommunikationstrainerin,  
Journalistin und Publizistin

## Ort:

Stuttgart

## Termin:

19. 11. 2018

## Zeit:

09.00 – 17.00 Uhr

## Kursgebühr:

Normalpreis:	195,00 €
Frühbucher bis einschl. 20.09.2018:	180,00 €
CVS-Mitarbeiter/-innen:	170,00 €

## Kursnummer:

261/2018

## Situation

Ein arabisches Sprichwort besagt: „Wer allein arbeitet, addiert. Wer zusammenarbeitet, multipliziert.“ Bei den erfolgreichen Netzwerken geht es nicht um die möglichst größte Visitenkartensammlung, sondern um fruchtbare Kooperationen, sinnvolles Miteinander und gemeinsamen Benefit. Wer kennt einen, der von einem weiß, der einen kennt, der das besonders gut kann? Wer sich heute in Netzwerken bewegt, hat klar die Nase vorn. Wie aber finde ich die passende Plattform, wie bewege ich mich hier, worauf muss ich achten und was bringt es mir letztendlich? Small Talk – also das kleine unverfängliche Gespräch – macht durchaus Spaß und hilft bei der heute so enorm wichtigen Netzwerkbildung.

## Inhalt

Die Eckpfeiler eines soliden Beziehungsnetzes schauen wir uns genauer an. Wir üben Begrüßungstechniken und Eisbrecher, suchen und vermeiden Themen, finden den richtigen Gesprächspartner und Mittel gegen Sprachlosigkeit.

## Ziel

Das Seminar will für das Thema sensibilisieren. Denn Netzwerken funktioniert ganz nach dem Grundsatz „Geben ist seliger denn nehmen“. In erster Linie geht es hierbei nicht um Akquise, sondern um Kontaktpflege. Und gelingende Kommunikation – dieses Mal eben über Small Talk. Wer es schafft, Beziehungen zu knüpfen, legt ein wichtiges Fundament für den späteren Erfolg. Denn das richtige Netzwerk ist wie ein Motor, der uns zügig voran bringt. Beziehungen sind Türöffner. Networking ist der systematische Aufbau und die Pflege dieser Beziehungen. Small Talk ist das geeignete Werkzeug.

## Methoden

In der Gruppe und in kleinen Teams haben wir Raum für praktische Übungen, um uns auszuprobieren und zu reflektieren – vor allem auch durch das Feedback des Publikums.

## Zielgruppe

Alle Personen, die viel im Kundenkontakt und an kommunikativen Schnittstellen innerhalb des Betriebes und auch außerhalb der Institution tätig sind. Gerade Menschen, die sich viel im beruflichen Umfeld tummeln und dort Gespräche nutzen wollen, können in diesem Seminar ihre Fähigkeiten trainieren.