



SmallTalk

Kleines Gespräch, große Wirkung: Verpassen Sie keine Gelegenheit, einen nachhaltigen Eindruck beim ersten Kennenlernen zu hinterlassen. Sieben einfache Tipps.

BILDUNG aktuell Spezial

Tipp 1: Innere Einstellung. Gehen Sie positiv motiviert in einen Netzwerkabend. Rufen Sie sich Gespräche ab, die Sie bereits erfolgreich geführt haben. Bringen Sie sich in gute Stimmung. Achten Sie auf Ihren Selbstwert und Ihr Selbstbewusstsein. Dazu gehört auch, passende und gepflegte Kleidung zu wählen.

Tipp 2: Blickkontakt. Gehen Sie nur auf Menschen zu, wenn Sie durch Blickkontakt die Aufforderung dazu bekommen haben. Und halten Sie den Blickkontakt im Gespräch.

Tipp 3: Fragen und zuhören. Seien Sie ein aufmerksamer Zuhörer. Kommt das Gespräch ins Stocken, stellen Sie W-Fragen. Das sind offene Fragen (wer? was? warum? wie?), die es dem Gesprächspartner ermöglichen, länger zu antworten. Und hören Sie hin. Sie werden viel von Ihrem Gesprächspartner erfahren.

Tipp 4: Gemeinsamkeiten suchen. In meinen Augen das Herzstück des Smalltalks. Wenn es nicht gelingt, innerhalb der ersten vier Minuten etwas zu finden, das beide interessiert, dann ist das Gespräch rasch zu Ende. Suchen Sie nach gemeinsamen Interessen, ähnlichen Hobbys, gemeinsamen Bekannten. Wer das findet, ist einander schnell sympathisch.

Tipp 5: Nutzen bieten. Wenn Sie wissen, was Ihr Gegenüber beruflich macht, welche Ziele oder Projekte er verfolgt, dann können Sie darüber nachdenken, wie Sie ihm helfen könnten: Auf welche Weise könnte er durch Sie profitieren? Vielleicht kennen Sie einen Kontakt, der für

Ihr Gegenüber wichtig ist, oder Sie haben interessante Informationen, die Sie ihm zukommen lassen können – seien Sie kreativ.

Tipp 6: Visitenkarten austauschen. Ist die Sympathie hergestellt, dann ist das nächste Treffen nicht mehr weit. Dazu müssen natürlich Visitenkarten ausgetauscht werden. Machen Sie das bewusst und aktiv.

Tipp 7: Bleiben Sie in Kontakt: Überlegen Sie sich Kategorien, in die Sie Ihre Kontakte einteilen, und Möglichkeiten, in Kontakt zu bleiben. Machen Sie sich bei jeder Visitenkarte Notizen, damit Sie sich später erinnern, wo und wie Sie jemanden getroffen haben – und bleiben Sie im Kontakt.

SEMINARTIPP

Neue Kunden ohne Akquise

- 2.5.2017 in Wien
- 30.9.2017 in Graz



Fragen Sie nach Rabatten unter office@magdableckmann.at, 0664/8257777

BUCHTIPP: Kleines Smalltalk 1x1
+43 (0)664 825 7777
Hier das Buch online bestellen!
www.magdableckmann.at/publikationen

www.magdableckmann.at/33-tips-fuer-cleveres-networking-ads/

Your Power for Health


greiner bio-one

GeT Perfect Greiner eHealth Technologies

Innovative Software-Lösungen zur Effizienzsteigerung im Labor

Bis zu 53% Zeitersparnis in der Probenvorbereitung
Flexibler Einsatz der einzelnen Software Module
in Krankenhäusern, Labors und Arztpraxen

Durchgängige Transparenz für
100%-ige Patientensicherheit



Prozessoptimierende
Software-Lösungen
in Kombination mit vor-
barcodeierten Probengefäßen.

Greiner Bio-One GmbH | Bad Haller Straße 32 | A-4550 Kremsmünster
Telefon: (+43) 75 83 67 91-0 | Fax: (+43) 75 83 63 18 | E-mail: office@at.gbo.com

Mehr Informationen
finden Sie unter
www.gbo.com/get



www.gbo.com/get