

Networking: unverzichtbare Kompetenzen zur Erlangung einer größtmöglichen Wirkung im persönlichen wie im beruflichen Bereich

Networking: competências imprescindíveis para criar o máximo impacto pessoal e profissional

VALTER ALCOFORADO BARREIRA *

Profis bevorzugen es, mit jemandem Geschäfte zu machen, zu arbeiten und Information zu teilen, den sie kennen, mögen und dem sie vertrauen. Daher ist der Prozess zur Erlangung von Sichtbarkeit, angenehmem Auftreten und Vertrauen in die anderen bei Schaffung von Kontaktnetzen mit hoher Stabilität möglicherweise der größte Prädiktor beruflichen Erfolgs.

Die Büroräume hinter sich zu lassen ist, so gesehen, eine Notwendigkeit, und die Berufsverbände sind die besten Bühnen für diese Aktivitäten. Sie ermöglichen, dass ihre Mitglieder sich immer wieder sehen und dabei die verschiedenen Stufen des Sich-Kennens durchlaufen. Gleichzeitig fördern sie das Gefühl einer Art ‚Kameradschaft‘, was die Schaffung starker Bindungen sowie den Zugang zu unterschiedlichen sozialen Zirkeln und Realitäten ermöglicht, was wiederum den Zutritt zu Information und Gelegenheiten bietet, die in den natürlichen Zirkeln jeder einzelnen Person nicht existieren.

Ein mir immer wieder von den Führungskräften vorgetragener Zweifel ist, ob die in den Networking-Aktivitäten investierte Zeit und entsprechende Gelder, vor allem durch die Mitgliedschaft in Vereinen und der Teilnahme an Veranstaltungen den gewünschten Rücklauf bringen? Fast alle Führungskräfte haben einige positive Beispiele für Ergebnisse aus diesen Aktivitäten, gleichzeitig halten sie diese für punktuell oder unzureichend. Selbst der Leser dieses Artikels gehört, außer dass er Mitglied der AHK ist, wahrscheinlich anderen Organisationen oder Gruppen an, deren Mitglieder wenigstens ein großes gemeinsames Interesse teilen – eine Alumni-Gruppe, einen zivilen Verein oder einen Club, der mit ihrem Lieblingssport zusammenhängt – und vielleicht empfindet er dasselbe wie die genannten Führungskräfte – dass nämlich eine enorme Möglichkeit zur Verbesserung des Verhältnisses zwischen der eingesetzten Mühe und den erhaltenen Resultaten besteht.

Falls Sie dieses Problem empfinden, wissen Sie nun, dass Sie damit nicht allein stehen. In einer von mir kürzlich in Portugal durchgeführten Untersuchung über Networking haben z.B. die regelmäßigen Teilnehmer sich selbst die schlechteste Bewertung ihrer Fähigkeiten gegeben, Resultate zu erzielen, die sich auf den Verkauf beziehen, gefolgt von den Schwierigkeiten, Namen zu behalten bzw. ihre eigenen behaltbar zu machen.

Darüber hinaus wird angegeben, dass nur etwa 15 Prozent der Vereins- oder Verbandsmitglieder sich bei den Kompetenzen zur Schaffung von Beziehungen wie zuhause fühlen; diese sind aber zur

Os profissionais preferem fazer negócios, trabalhar e partilhar informação com quem conhecem, gostam e confiam. Assim, o processo de ganhar visibilidade, agradabilidade e confiança nos outros, criando redes de contactos de elevada coesão é, porventura, o maior preditor do sucesso profissional.

Sair do escritório é pois uma necessidade e as associações profissionais são dos melhores palcos para estas actividades, porque permitem que os membros se vejam repetidas vezes avançando nos diferentes estágios da relação e proporcionam, simultaneamente, o sentimento de “camaradagem” que permite criar laços fortes, bem como o acesso a realidades e círculos sociais diferentes que permitem aceder a informação e oportunidades inexistentes nos círculos naturais de cada um.

No entanto, uma dúvida recorrente que me é transmitida pelos executivos é se o tempo e dinheiro investidos nas actividades de Networking, nomeadamente na participação em associações e em eventos, geram o retorno desejado? Quase todos os executivos têm alguns exemplos positivos de resultados dessas actividades, mas simultaneamente, consideram-nos pontuais ou insuficientes. Também o leitor, além ser sócio da CCILA, pertence provavelmente a outras organizações ou grupos cujos membros têm pelo menos um grande interesse em comum – um grupo alumni, uma associação cívica ou um clube relacionado com o seu desporto favorito – e talvez sinta o mesmo que os executivos citados – de que existe uma enorme oportunidade de melhoria do rácio entre o esforço que despende e os resultados obtidos.

Se sente este problema, agora já sabe que não está sozinho. Por exemplo, em uma investigação recentemente sobre Networking realizada por mim em Portugal, os profissionais participantes deram a



Valter Alcoforado Barreira

* Geschäftsführer von
Knowing Counts
* Executive Director da
Knowing Counts

Networking wird heute als eine professionelle Schlüsselkompetenz angesehen.

O Networking é hoje encarado como uma competência profissional chave.

Die Büroräume hinter sich zu lassen ist eine Notwendigkeit, und die Berufsverbände sind die besten Bühnen um ein Kontaktnetz zu schaffen.

Sair do escritório é uma necessidade e as associações profissionais são dos melhores palcos para a criação de uma rede de contactos.

Wahrnehmung all der Vorteile notwendig, die der Kontaktkreis im Rahmen dieser Mitgliedschaften ermöglicht.

So gibt es verschiedene Arten von Fehlern, die von vielen Führungskräften begangen werden und die ihnen das Erreichen ihrer Ziele verwehrt. Nachfolgend Beispiele für die gewöhnlichsten Fehler (einige von ihnen, die ich bzw. Sie bereits begangen haben, die wir aber nicht weiter begehen wollen):

- > Sie treten bei, aber erscheinen nicht;
- > Sie erscheinen, aber interagieren nicht; sie essen ein weiteres Häppchen, hören den Redner und verschwinden wieder;
- > Sie verlieren den wertvollsten Teil des Networking-Treffens – sie kommen gerade rechtzeitig zum Beginn des Vortrags und verlassen den Ort unmittelbar nachdem der Redner zu sprechen aufhört;
- > Sie sprechen und setzen sich mit den Kollegen ihres Unternehmens oder nur mit denjenigen zusammen, die sie bereits kennen;
- > Sie versuchen, unbemerkt durch die Menge zu kommen, anstatt sich vorzustellen und sich positiv darzustellen;
- > Sie warten darauf, dass die anderen den ersten Schritt machen;
- > Sie meinen, dass Networking bedeutet, viele Visitenkarten auszuteilen und zu bekommen und messen die Resultate nach deren Anzahl;
- > Sie geben zu früh auf, brechen die Teilnahme in einer Organisation ab und melden sich in einer anderen an, ohne sich selbst oder den anderen die Gelegenheit zu geben, Beziehungen zu knüpfen;
- > Sie führen unverbindliche Unterhaltungen: "Hallo, wie geht's?"; "Alles klar und wie läuft's bei Ihnen?"; "Auch gut. Gibt's Neuigkeiten?"; "Nichts Besonderes, hab' viel zu tun";
- > Sie denken, Networking bedeutet reden und nehmen, doch in Wahrheit bedeutet es unterrichten und geben.

Die Lösung liegt nicht im Abbrechen der Teilnahme, denn der potentielle Nutzen ist enorm. Entsprechend Ihrer Networking-Strategie, nachfolgend einige Beispiele für Resultate:

- > Aufbau von Referenzquellen Ihrer persönlichen Glaubwürdigkeit und professioneller Kompetenz, die Verkaufszuwachs erzeugen;
- > Bei den Personen Ihres potentiellen Markts oder bei denen, die Ihnen ganz allgemein von Nutzen sein können, Sichtbarkeit erlangen;



pior auto-classificação à sua capacidade de gerar resultados relacionados com as vendas, seguidas das dificuldades em fixar nomes e de tornar os seus memorizáveis.

É referido também que somente cerca de 15 por cento dos membros de associações se sentem confortáveis com as competências de criação de relações necessárias para captarem todas as vantagens do círculo de contactos que estas afiliações proporcionam.

Assim, existem vários tipos de erros que muitos executivos cometem e que não lhes permitem atingir os seus objectivos. Seguem-se exemplos dos mais comuns (alguns deles que eu já fiz, você já fez, mas que não queremos continuar a fazer):

- > Aderem mas não aparecem;
- > Aparecem mas não interagem; comem mais um canapé, ouvem o palestrante e vão embora;
- > Perdem a parte mais nobre de Networking do encontro – chegam mesmo a tempo de começar a comunicação, e abandonam o local imediatamente depois do speaker acabar;
- > Falam e sentam-se com os colegas da própria empresa, ou somente com quem já conhecem;
- > Tentam passar despercebidos na multidão ao invés de procurarem exposição e visibilidade positiva;
- > Esperam que os outros dêem o primeiro passo;
- > Julgam que Networking é dar e receber muitos cartões-de-visita e medem os resultados pela quantidade destes;
- > Desistem demasiado cedo, descontinuando a participação numa organização e afiliando-se noutra, sem darem a si próprios e aos outros a oportunidade de construir relações;
- > Têm conversas de circunstância: "Olá, como está?"; "Tudo bem, e consigo?"; "Também tudo bem. E novidades?"; "Nada de especial, muito ocupado";
- > Pensam que Networking é falar e tirar, quando na verdade é ensinar e dar.

No entanto a solução não é descontinuar as participações, pois os benefícios são potencialmente enormes. Dependendo da sua estratégia de Networking, seguem-se alguns exemplos de resultados:

- > Construir fontes de referências da sua credibilidade pessoal e competência profissional, que geram aumento das vendas;

- > Zugang zu Führungspersönlichkeiten verschiedener Bereiche der Gesellschaft gewinnen.
- > Erlangung verschiedener Mittel und Zugang zu neuen Märkten;
- > Durch den Kontakt mit ihren Partnern und Spezialisten aus verschiedenen Bereichen über die jüngsten Tendenzen verschiedener beruflicher Themen im Bilde sein;
- > Beschaffung von Benchmarks Ihrer Aktivitäten und das Zusammenbringen von Business Intelligence;
- > Sich über das, was auf dem Markt passiert, auf dem Laufenden halten;

Wenn die Vorteile also so großen Anreiz haben, wie kommt man an sie heran? Ist es möglich zu lernen, wie man die Aktivitäten eines professionellen Networking besser durchführt? Die Antwort ist: Ja. Networking wird heute wie eine Reihe von professionellen Schlüsselkompetenzen angesehen, die für fast alle Menschen auf allen Ebenen in praktisch allen Funktionen notwendig sind. Alle können lernen, exzellente Networker zu sein (selbst schüchterne Menschen). Daher ist die Lösung, eine Reihe von bereits identifizierten und in den verschiedensten Wirtschaftsbranchen und Berufsverbänden erprobten Kompetenzen zu erlangen und diese so in die Praxis umzusetzen, dass tatsächlich jeder zählt, der Sie kennt und den Sie kennen. \

- > Obter visibilidade junto de pessoas do seu mercado potencial, ou que podem ajudá-lo de uma forma geral;
- > Ganhar acesso a líderes de diversas áreas da sociedade.
- > Obter recursos variados e acesso a novos mercados;
- > Estar a par das últimas tendências de variados temas profissionais pelo contacto com os seus pares e especialistas em diversas áreas;
- > Obter benchmarks das suas actividades e reunir Business Intelligence;
- > Manter-se actualizado sobre o que se passa no Mercado.

Então se os benefícios são tão motivadores como obtê-los? Pode-se aprender a realizar melhor as actividades de Networking Profissional? A resposta é sim. O Networking é hoje encarado com um conjunto de competências profissionais chave, necessárias para quase todas as pessoas, em todos os níveis, em praticamente todas as funções. Todos podem aprender a serem excelentes Networkers (mesmo as pessoas tímidas). Assim, a solução é adquirir e colocar em prática um conjunto de competências já identificadas e comprovadas em variadíssimos sectores de actividade e associações profissionais de forma a fazer com, que quem o conhece a si e quem você conhece, realmente conte. \

Exekutivkurs in professionellem Networking O verdadeiro networking começa depois da troca de cartões de visita...

Sie sind Mitglied eines Clubs, einer Gemeinschaft oder Handelskammer und haben einen einfachen Wunsch: Sie möchten Ihr Kontaktnetzwerk erweitern. Auf Veranstaltungen tauschen Sie daher so viele Visitenkarten wie nur möglich aus bis Sie am Ende eine beachtliche Anzahl an Kontakten beisammen haben. Aber können Sie Ihr Kontaktnetzwerk somit wirklich erweitern? Wie gehen Sie nun richtig vor?

Die Marketing-Abteilung der AHK Lissabon wird im Laufe des Jahres 2011 in Zusammenarbeit mit dem Berater Valter Alcoforado Barreira vom Unternehmen Knowing Counts einen Exekutivkurs in professionellem Networking durchführen. Dieser Kurs ist in drei Module aufgeteilt, die den Themen "Maximieren Sie die Vorteile ihrer professionellen Mitgliedschaften", "Machen sie aus Kontakten Kunden: Positionieren Sie sich im Kopf Ihrer Kunden wie eine selbstverständliche und die einzige Wahl" und "Schaffen Sie weitere Bezugspunkte und halten Sie Kontakt, um auch in einem schwierigen Umfeld das Geschäft wachsen zu lassen" untergeordnet sind.

Jedes Modul hat die Dauer eines halben Tags, jeweils am **30. Juni, 29. September** und am **17. November** im Hotel Altis Belém., in Lissabon, und am **5. Juli, 11. Oktober** und **17. November**, im Hotel Porto Palácio in Porto. Eine gegliederte Dokumentation über das jeweilige Thema wird in jedem Modul ausgehändigt. Weitere Informationen und Teilnahmebedingungen finden Sie unter www.ccila-portugal.com/eventos. \

Associou-se a um clube, um grupo de interesses, uma câmara de comércio. O seu objectivo é simples: alargar a sua rede de contactos. Sempre que pode participa nos eventos, troca cartões de visitas com o maior número possível de participantes. Ao fim de um tempo tem uma colecção considerável. Mas será que a sua rede de contactos está realmente maior? Mais importante ainda, como proceder a partir daqui?

Para auxiliar as empresas e os profissionais a obterem os melhores resultados no mundo do networking, o consultor Valter Alcoforado Barreira, da empresa Knowing Counts, em colaboração com o Departamento de Marketing da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Alemã vão realizar ao longo de 2011 um Curso Prático Executivo em Networking Profissional. Este curso estará dividido em três módulos subordinados aos temas "Maximize os benefícios das suas afiliações profissionais", "Torne os contactos em clientes: Posicione-se como a escolha natural e única na mente dos seus clientes" e "Crie mais referencias e mantenha o contacto de forma a aumentar o seu negócio num contexto difícil".

Os módulos terão uma duração de meio dia e irão realizar-se respectivamente nos dias **30 de Junho, 29 de Setembro e 17 de Novembro**, no Hotel Altis Belém, em Lisboa, e nos dias **5 de Julho, 11 de Outubro e 17 de Novembro**, no Hotel Porto Palácio, no Porto. Em cada módulo será distribuída documentação específica sobre o tema em análise. Veja mais informações e as condições de participação em www.ccila-portugal.com/eventos. \

Weitere Informationen erhalten Sie bei:
Para mais informações, contacte por favor:
Betina Marreiros
betina-marreiros@ccila-portugal.com · Tel. +351 213 211 215