

Inhalt

Vorwort	7
1. Die geheime Superkraft für Unternehmer: das Netzwerk . . .	9
Warum dieses Buch – und eine Erfahrung,	
die alles veränderte	9
Netzwerken ist wie Zähneputzen	11
Netzwerke wirken, wo Routinen versagen	13
Viele Kontakte ergeben noch kein Netzwerk	17
Netzwerken als Strategie	20
Das Netzwerk macht einzigartig	23
Business-Netzwerke als Kaderschmiede	26
Achterbahn statt Reißbrett: Was Teams wirklich verbindet	28
Ist alles ein Netzwerk?	32
2. Netzwerken für Verkaufsprofis	37
Einleitung	37
Empfehlungen – heimliches Gold im Vertrieb	38
Vernetzten Verkauf verstehen	39
Vernetzter Verkauf ist nachhaltig verkaufen	42
Beziehungsgeflechte entwirren	44
Die Macht des latenten Bedarfs	47
Das Netzwerk zur Personalentwicklung	49
Beziehungskompetenz sticht Fachwissen	51
Netzwerke als Werkzeug zur Beziehungspflege	52
3. Eintauchen in die Welt der Netzwerke	55
Vom Außenseiter zur Drehscheibe	55
Dabei sein, aber wo?	57
Gelebte Werte des Netzwerks erkennen	71
Das »C'est la VIE« des Netzwerks	74
Die Macht des Gebens	79
Vom Neuling zur Vertrauensperson: Der Weg zu	
echter Relevanz	81

4. Navigation im Netzwerk	85
Orientieren mit Netzwerkradar und Networking Canvas	85
Seine ökologische Position erkennen	85
Der Networking Canvas	88
Nähe und Distanz klären mit dem Netzwerkradar	112
5. Gemeinschaftliche Führung statt Chefgehebe	127
Die Macht ehrenamtlicher Führung	127
Netzwerke brauchen keine Helden	133
Führung kompetenter Teams – die Rangdynamik	136
Herausforderungen in der Netzwerkführung	152
Wenn das Team aufhört zu funktionieren	177
6. Der Weg zum starken Netzwerkpartner	181
Netzwerke als Werkzeugbox der Exzellenz	181
Die drei »golden Nuggets« des Empfehlungsmarketings	182
Pflege nutzlose Beziehungen	184
Seine Zeit im Griff	187
Die Ebene der Kooperation erklimmen	193
Die Stellschrauben starker Beziehungskultur	195
Beziehungen Tiefe geben	198
Wertschätzung – die härteste Währung	201
Gelegenheiten schaffen: das Herz des Netzwerks	203
7. Von der Netzwerkgruppe zur Community	207
Vom Netzwerk zur Community	207
Verantwortlichkeit in der Community	208
Vom »Warum« zum »Wir«	209
Die verbindende Struktur etablieren	213
Rituale entwickeln und pflegen	215
Übergreifende Gelegenheiten schaffen	218
Die Identität einer Community	220
Schlusswort	223
Danksagung	227
Der Autor	229
Literaturverzeichnis	231
Stichwortverzeichnis	233