

Modul 10

Die Bedeutung von Vernetzung



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

2017-1-PT01-KA204-035759

This project has been funded with support from the European Commission.
This publication (communication) and all its contents reflect the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use
which may be made of the information contained therein.

www.ng-europe.net



Partners



Vernetzung mit NGOs

Ein **Netzwerk** ist eine Gruppe oder ein System von miteinander verbundenen Menschen oder Dingen.

Vernetzung zur Interaktion mit anderen Gruppen oder Systemen, um Informationen oder Daten für berufliche oder soziale Zwecke auszutauschen.



EUROPE
ACTIVE CITIZENS
TRAINING COMMUNITIES



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Vernetzung in der Wirtschaft



- Interaktion mit Menschen
- Sie zum beiderseitigen Nutzen einsetzen
- Ein Instrument zur Suche nach Investoren, Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten und Geschäftspartnern.
- Online / Offline
- Je mehr Sie sich vernetzen, desto leichter wird es Ihnen fallen.
- Es kann auf natürliche Weise geschehen oder Sie können einen strategischen Ansatz wählen.

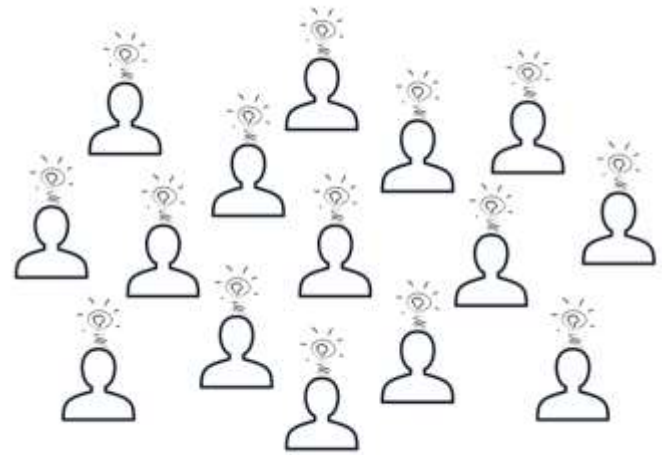
Arten von Netzwerken

- **Operativ:** Personen, die ein Projekt unterstützen / blockieren können, Lieferanten, Kunden
- **Persönlich:** Empfehlungen geben, Coaching anbieten
- **Strategisch:** Gelegenheiten bieten, durch Mentoring das Gesamtbild zu betrachten oder Ihnen eine andere Perspektive auf Ihre Organisation zu geben.

Alle Überschneidungen, aber die strategische Vernetzung wird sich am unmittelbarsten auf Ihre Organisation auswirken. Sie sollten sich immer darum bemühen, Ihr Netzwerk zu erweitern, da sich Gelegenheiten zufällig ergeben können. Ein soziales Netzwerk hat ein starkes Empfehlungspotenzial, das Ihr Netzwerk erweitern kann.

Möglichkeiten zur Vernetzung

- Konferenzen und Veranstaltungen
- Geschäftskontakte
- Industrieverbände
- Vernetzung von Gruppen
- Online-Netzwerk- Soziale Mediennetzwerke
- Persönlicher Kontakt und gesellschaftliche Veranstaltungen



EUROPE
ACTIVE CITIZENS
TRAINING COMMITTEE



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Wer sollte in Ihrem Netzwerk sein?

- Wer kann mir helfen?
- Wer weiß, was hier vor sich geht?
- Wer hat bereits starke Netzwerke?
- Wer sind die kritischen Glieder in der Liefer- und Informationskette?
- Wer sind die hochkarätigen Personen?



Ihr Networking-Platz

Es sollte eine 30-40-Sekunden-Zusammenfassung gesprochen werden, die in einer selbstbewussten, überzeugenden Art und Weise vorgetragen wird und einen starken Eindruck hinterlässt.



Das Beste aus der Vernetzung herausholen

Das Networking kann so einfach sein, wie sich jemandem vorzustellen, der ein ähnliches Geschäft hat wie Sie oder vielleicht jemanden kennt, der Ihrem Unternehmen helfen kann.

- Welche Personen möchten Sie treffen?
- Was wollen Sie von ihnen?
- Wissen, wer an den Veranstaltungen teilnehmen wird

Planung Ihres Netzwerks

Es ist eine gute Idee, das Networking zu einem regelmäßigen Bestandteil des Geschäftsbetriebs zu machen.

- Zeitprioritäten setzen
- Über Ihr Unternehmen sprechen
- Hören Sie anderen bei ihren Geschäften zu
- Visitenkarten
- Nachbereitung
- Ein System entwickeln
- Online nachfassen

Nutzung Ihrer Netzwerke

Möglicherweise können Sie Ihre Unternehmensnetzwerke zur Suche nutzen:

- MitarbeiterInnen
- AnbieterInnen
- Kundinnen/Kunden
- GeschäftspartnerInnen und Investoren
- Business-MentorInnen
- Leads und Verweise
- Neue Möglichkeiten
- Informationen über aktuelle Trends und Entwicklungen

Der Pitch

Zweck:

- Übermittelt Ihre Mission
- Hilft Ihnen, Ihren Erfolg bei der Geldbeschaffung oder andere geplante Ergebnisse zu steigern
- Ermutigt die Zuhörer zum Handeln

Schlagen Sie zu, solange das Eisen heiß ist! Sie haben nur ein kleines Zeitfenster, um Ihren Standpunkt zu vermitteln.

Common Mistakes

Source/Visit website



Die Struktur

Der Aufhänger: 10-15 Sekunden, um Aufmerksamkeit zu erregen.

- Liefern Sie eine überzeugende Einführung, die aussagt, wer Sie sind, welchen Wert Ihre Arbeit hat und welche Auswirkungen Sie haben.
- Schaffen Sie ein Gleichgewicht, das die ZuhörerInnen nicht mit Informationen überfrachtet.
- Entwickeln Sie eine kurze Beschreibung Ihrer Organisation, oder vielleicht ein Paar, das in verschiedenen Situationen verwendet werden kann.
 - Sie könnten z.B. mit einigen Statistiken über die von Ihnen erzielten Auswirkungen führen.
 - Wir tragen zum Schutz der biologischen Vielfalt bei, indem wir in allen lokalen Parks Bestäuber pflanzen und Bildungs-Workshops für die Anwohner durchführen. Bis heute haben wir 45 neue Wildblumenarten in unseren Parks erfasst.

Die Struktur

Hauptteil: 30-60 Sekunden

Sie erwähnten in Ihrem Aufhänger den Wert, jetzt ist es an der Zeit, dies zu beweisen!

In dieser Phase müssen Sie Dinge beschreiben, wie z.B. die spezifische Wirkung, die Sie ausüben.

- Was unterscheidet Ihre NGO von anderen in Ihrem Bereich?
 - Wie effektiv sind Ihre Programme?
 - Haben Sie wirklich gute Geschichten, die einen Einfluss haben?
 - Wie kann sich jemand heute engagieren?
 - Was hoffen Sie, in Zukunft zu erreichen?
-
- Wichtig ist, dass Ihr Hauptteil nicht ein bloßes „wir machen das“ ist. Es soll aussagen: „das ist es, was wir tun ... und so können Sie sich einbringen“.

Die Struktur

Der Abschluss: 15-20 Sekunden

Bringen Sie alles mit einer konkreten Anfrage zusammen.

Es ist hilfreich zu wissen, worum Sie bitten, bevor Sie Ihren Pitch schreiben.

- Suchen Sie nach finanzieller Unterstützung?
- Eine Sachspende machen?
- Jemanden, der Ihrem Vorstand beitrifft?

Sie benötigen möglicherweise mehrere Pitches

Die Struktur

Der Vortrag:

Üben, üben, üben!

- Stellen Sie sich vor einen Spiegel und üben Sie
- Lächeln Sie und üben Sie, mit sich selbst Augenkontakt zu halten
- Bewegen Sie Ihre Hände

Die Menschen müssen Ihre emotionale Verbindung zu Ihrer Arbeit hören, sehen und fühlen.

Denken Sie daran, dass kurz und einfach oft lang und komplex übertrumpft.

Passen Sie Ihren Pitch kontinuierlich an und aktualisieren Sie ihn, entwickeln Sie ihn gemeinsam mit dem Wachstum Ihrer Organisation weiter.

Ihr Pitch sollte erklären, was Sie tun, warum es wichtig ist und wie die Beteiligung einer Person eine Gelegenheit ist, Teil einer größeren Vision zu sein.



Videobeispiele

- Was sollte man in einem Pitch **nicht** tun?
- Pitch Beispiele

Quelle/Videos ansehen

Paper Cups

Nerds To Go

Life Light



EUROPE
ACTIVE CITIZENS
TRAINING COMMITTEE



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Any
Questions



EUROPE
ACTIVE CITIZENS
TRAINING COMMITTEE



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



EUROPE

ACTIVE CITIZENS
THRIVING COMMUNITIES



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

info@ngeurope.net

www.ngeurope.net

2017-1-PT01-KA204-035759

This project has been funded with support from the European Commission.

This publication (communication) and all its contents reflect the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

www.ngeurope.net



Partners

