

Drei Fragen an ...



... Sabine Piarry, bei uns vertreten mit den Workshops:

- **1-2-3 ausgebucht – Seminare erfolgreich vermarkten**
- **In 10 Tagen den Reichtum des Netzwerks erleben**
- **Welches Netzwerk passt zu mir?** zur Social-Media-Orientierung
- **Mit Twitter blitzschnell Kontakte knüpfen!**
- **Spielerisch Kontakte knüpfen: XING-Crazy-MoonNights**

Frau Piarry, Sie geben regelmäßig Präsenz-Seminare in ganz Deutschland. Und oftmals sind sie ausgebucht. Verraten Sie uns ein oder zwei Ihrer Erfolgsfaktoren?

In der Tat sind Titel sowie Bekanntheitgrad und Image des Referenten von größter Bedeutung. Ich habe zu diesem Thema eine Kurzpräsentation auf YouTube eingestellt, die die wichtigsten Erfolgsfaktoren beschreibt:

<http://www.youtube.com/watch?v=KRNC5Zkg9iA&>

Im Workshop „**1-2-3 ausgebucht – Seminare erfolgreich vermarkten!**“ erarbeitet jeder Teilnehmer seine perfekte persönliche Vermarktungsstrategie und der Dialog im Klassenraum gibt viele Impulse, denn andere stellen Fragen, auf die man selbst häufig gar nicht kommt. AHA-Erlebnisse haben die Teilnehmer in diesem Onlinekurs täglich.

Diesen Workshop mag ich besonders gerne, weil viele Referenten tolle Konzepte haben, sich aber mit der Vermarktung schwer tun, anstatt die Leichtigkeit zu genießen.

Sie vernetzen Menschen leidenschaftlich gerne und haben das auch zu Ihrem Beruf gemacht. Was ist aus Ihrer Sicht der erste und wichtigste Punkt, der uns dazu führen kann, den Reichtum des Netzwerks zu erleben ... wie es in Ihrem zweiten Workshoptitel heißt?

Auf der praktischen Seite erleben wir den größten Reichtum, wenn wir die **Kundenbrille** absetzen und neue Perspektiven gewinnen. Ich nenne diese anderen Blickpunkte gerne **Kontakte- und Impulsbrillen**: Welche Kontakte kann ich anderen vermitteln und welche Kontakte helfen mir weiter? Schon an dieser Stelle wird häufig deutlich, dass die Teilnehmer noch klarer formulieren müssen, welche Kontakte sie konkret brauchen, um ihren Erfolg auszubauen. Wir machen das im Workshop gemeinsam, und damit beschenken wir uns gegenseitig mit vielen guten Ideen.

Manchmal fehlt ein wichtiger Impuls: Welchen Impuls bzw. welche Information brauche ich jetzt, um weiterzukommen? Mit diesen verschiedenen Perspektiven – Kundenbrille, Kontakte- und Impulsebrille - erweitert sich unser Horizont und wir erfahren die Fülle des Netzwerks. Dazu gehört auch, an seinen eigenen Erfolgsverhinderern zu arbeiten wie: „Ich muss alles alleine schaffen“ oder „Wettbewerbsdenken“.

Obwohl persönliche Kontakte für Sie wichtig sind, begeistern Sie sich auch für Social Media und Web 2.0. Steht das nicht im Widerspruch zueinander?

Absolut nicht. Faszinierend finde ich es, die persönlichen Kontakte auf die virtuelle Welt auszudehnen und nicht nur lauter neue virtuelle Kontakte zu knüpfen. So kann ich meine Kooperationspartner auch in Xing, Twitter bzw. Facebook auf unkomplizierte und einfache Weise unterstützen, den eigenen Bekanntheitsgrad zu erhöhen oder noch mal schnell die Werbetrommel zu rühren, wenn für ein Seminar zwei Anmeldungen fehlen.

Die Social Media Welt lädt ein, spielerisch Kontakte zu knüpfen und zu pflegen. Deshalb ist es dort besonders wichtig, immer wieder zu überprüfen: „**Welches Netzwerk passt zu mir?**“ Was macht mir am meisten Spaß und motiviert mich, passende Kontakte aufzubauen und zu pflegen? Dafür habe ich einen **Networking-Spaßfaktor-Kompass** entwickelt. Er ist in zwei Minuten ausgefüllt gibt Ihnen wertvolle Ideen:

http://www.sabine-piarry.com/downloads/networking_spassfaktor_kompass.pdf

Viele gute Kontakte und Impulse wünscht Ihnen
Vernetzungsspezialistin Sabine Piarry