ARS Akademie

Wissen, das beflügelt.

Strategisches Networking im B2B

Geschäftskontakte aufbauen und nutzen

Kursinfos

Seminar-ID: 333100

Jetzt online buchen!

📣 Darum lohnt sich der Kurs

Netzwerke im B2B entscheiden oft über den Zugang zu neuen Geschäftsmöglichkeiten und Kooperationen, zu Wissensaustausch und Empfehlungen. Erfahren Sie deshalb, wie Sie Beziehungen selektiv aufbauen, Wirkung erzielen und Möglichkeiten für Ihr Business sichern – ohne Sichtbarkeitsrituale, ohne oberflächlichen Austausch, aber mit Strategie und Substanz.

Das nehmen Sie mit

Netzwerken im B2B entscheidet über **Geschäft, Optionen und Handlungsspielräume**. Dieses **Seminar** richtet sich an **Entscheider**, die ihre **Kontakte** gezielt pflegen, **Vertrauen** aufbauen und Beziehungen mit **Substanz** gestalten wollen.

Wir zeigen, wie **Netzwerkpflege** systematisch funktioniert, **Strategie** und Wirkung verbindet und **Zugang** zu relevanten **Kooperationen** und Entscheidungsträgern schafft. Das Seminar vermittelt, wie **Wirkung, Einfluss und Auswahl** innerhalb des Netzwerks bewusst gesteuert werden können, um **Geschäftsmöglichkeiten** nachhaltig zu sichern
Fokussiert auf **Premium-Beziehungen**, lernen Sie, wie **Beziehungen**, **Kontakte** und **Entscheidungen** verlässlich miteinander verzahnt werden, ohne dass Networking zu oberflächlich oder zeitaufwendig wird.

Am Ende verfügen Sie über ein klares Verständnis, wie **Netzwerken, Substanz, Vertrauen und Optionen** gezielt eingesetzt werden können, um **Handlungsspielräume** zu erweitern und nachhaltige **Kooperationen** im B2B zu etablieren.

Ihr Programm im Überblick

Netzwerke als geschäftlicher Wirkraum

- Netzwerke als Grundlage für Geschäft, Kooperation und Zugang
- Unterschied zwischen Kontakt, Beziehung und Verlässlichkeit
- Informelle Entscheidungslogiken im B2B
- Wirkung jenseits formaler Rollen
- Wann wird ein Netzwerk geschäftlich relevant?

Struktur und Qualität des eigenen Netzwerks

- Bestandsaufnahme relevanter Beziehungen
- Entscheidungs-, Zugangs- und Vertrauenskreise
- Relevanz vor Reichweite
- Abhängigkeiten und blinde Flecken erkennen
- Welche Beziehungen sichern Ihre Handlungsfähigkeit?

Persönliche Wirkung und Beziehungsgestaltung

- Präsenz und Klarheit im Austausch

- Gespräche mit Substanz statt Austauschformeln
- Vertrauen ohne Nähe zu inszenieren
- Geben mit Maß und Richtung
- Wofür stehen Sie in Ihrem Netzwerk?

Nachhaltigkeit, Distanz und Zeitökonomie

- Selektive Beziehungspflege
- Kontinuität ohne operative Belastung
- Digitale Kontakte sinnvoll einordnen
- Grenzen setzen ohne Gesichtsverlust
- Wo ist Zurückhaltung wirksamer als Aktivität?

Interessant für

- Unternehmer
- Gesellschafter / Eigentümerfamilien
- Vorstände, Geschäftsführer
- Senior Manager mit Entscheidungsbefugnissen
- Personen, die Netzwerke gezielt, wirksam und geschäftlich nutzen wollen

Termine & Optionen

Preise exkl. MwSt.

Beratung & Buchung

Kathrin Brumm
+43 1 713 80 24 60 bildungsmanagement@ars.at