

TriCo.Media 

DIE KUNST ZU KOMMUNIZIEREN

“

NETZWERK BEDEUTET,
VERBÜNDETE ZU HABEN.

LEBEN IM NETZWERK
ERFOLGSFAKTOR BEZIEHUNGEN

GEWONNEN WIRD IM NETZ STARK DURCH BEZIEHUNGEN

Netzwerke eröffnen uns Potenziale: frühzeitig Informationen bekommen, einen Wissensvorsprung haben, Themen platzieren, Win-Win-Situationen erreichen, positiven Einfluss nehmen – zu selten schöpfen wir die Chancen aus. Die Zeit ist vorbei. Wir packen sie strategisch an. Privat wie beruflich.

Die Digitalisierung macht es uns vor: Facebook, Instagram und Co. haben eine Plattform gebaut, auf der ein Netzwerk stattfindet. Die Möglichkeiten sind schier grenzenlos. Dies lässt sich ins Geschäftsleben übersetzen. Ein Netzwerk macht den entscheidenden Unterschied aus.

Ein Netzwerk lässt sich planen und aufbauen. Zielgerichtet und individuell. Passgenau. Netzwerk – das bedeutet eine Investition in die Zukunft. Ein Netzwerk ist nur so stark wie derjenige, der es bedient. Wir helfen Ihnen dabei.



STARK DURCH BEZIEHUNGEN

Networking

Unternehmen vernetzen – Tipps und Beispiele

Die Vernetzung von Unternehmen ist wichtig für die Kundenbindung. Der Grund: Networking führt zu langfristigen Geschäftsbeziehungen. Doch wie funktioniert das Vernetzen mit dem Kunden in der Praxis? Und wie hält man die Verbindung aufrecht? Mit diesen Tipps funktioniert Networking in verschiedenen Unternehmensbereichen.

Kollaboration statt Konkurrenz: Solidarisches Netzwerken

Oft sehen wir andere eher als Konkurrenz und nicht als potenzielle Verbündete. Beim solidarischen Netzwerken geht es darum, sich gegenseitig zu empowern.

ERSCHIENEN AM
03.05.2022

"Lassen Sie uns netzwerken"

Steinhagen - Unternehmen haben in diesen Zeiten in mehrerer Hinsicht Ressourcenprobleme zu lösen: Es fehlen Auszubildende und Fachkräfte ebenso wie Material, und Energie wird immer teurer. Über diese Herausforderungen haben sich am Donnerstag die mehr als 20 Gäste beim ersten Standorttag in der BANG-Lehrfabrik in Brockhagen ausgetauscht. Von Annemarie Bluhm-Weinhold

Donnerstag, 12.05.2022, 19:45 Uhr



Mega Geeks lädt zum #G4L Business Networking Dinner im Vorfeld der Gamescom 2022

Die Düsseldorfer Agentur Mega Geeks veranstaltet erstmals das #G4L Business Networking-Dinner am Vorabend der Gamescom 2022.

Parallel zum ‚Networking Dinner‘ der [Entwicklerkonferenz Devcom](#) trifft sich die Games-Branche am Abend des 21. August zum ersten #G4L Business Networking-Dinner. Schauplatz ist das italienische Restaurant XII Apostel am Kölner Heumarkt, also inmitten der historischen Altstadt.



Von Juliane Gutmann ▾

Früher im Büro sein als der Chef und nach immer neuen Aufgaben fragen: Es gibt Karriere-Booster, die auf der Hand liegen. Doch einen wichtigen Faktor vergessen so einige.

Sie möchten beruflich weiterkommen? Dafür können Sie so einiges tun. Etwa eine Weiterbildung, die Sie für neue Aufgabenbereiche qualifiziert. Oder widmen Sie sich der Prozessoptimierung. Fähige [Führungskräfte](#) werden Ihr Potenzial erkennen und Sie für höhere Aufgaben in Erwägung ziehen. Doch nicht nur während der Arbeitszeit lässt sich so einiges für den eigenen beruflichen Aufstieg tun. **Ein wesentlicher Karriere-Booster ist im zwischenmenschlichen Bereich zu suchen.**

IHR MEHRWERT DURCH EIN LEBEN IM NETZWERK

AUSWAHL VON GEEIGNETEN NETZWERKPARTNERN

Welche Partner eignen sich zum Aufbau Ihres Netzwerkes?

AUFBAU UND ERWEITERUNG EINES NETZWERKS

Wie können Sie neue Partner finden, um Ihr Netzwerk stetig zu erweitern?

PFLEGE EINES BESTEHENDEN NETZWERKS

Was müssen Sie dafür tun, um Ihre Beziehung zu Ihren Verbündeten zu pflegen?

UMGANG MIT NEUEN FORMATEN UND NEUEN THEMEN

Welche Formate und Themen können sich als gewinnbringend für Ihr eigenes Unternehmen herausstellen? Wie können Sie von Ihren Netzwerkpartnern profitieren und eine Win-Win-Situation schaffen?

UNSER ANGEBOT „LEBEN IM NETZWERK“

ANALYSE DES STATUS QUO

- Workshop mit Geschäftsführung und Führungskreis
- Analyse und Dokumentation relevanter Kriterien Ihres Unternehmens
 - Aufbau- und Ablauforganisation
 - Stakeholder-Map
- Einarbeitung in die Branche und Recherche zum Unternehmensumfeld
- Recherche geeigneter Netzwerkpartner
- Entwicklung von Handlungsempfehlungen

UNSER ANGEBOT „LEBEN IM NETZWERK“

BEGLEITUNG TWENTY-FOUR / SEVEN

- Aufbau Ihres persönlichen Netzwerkes und Herstellen relevanter Beziehungen
- Auswahl geeigneter Netzwerkpartner, die für Sie und Ihr Unternehmen gewinnbringend sind und einen Mehrwert darstellen
- Erweiterung und regelmäßige Überprüfung Ihres bestehenden Netzwerkes
- Handlungsempfehlungen zur Pflege von Beziehungen in Ihrem Netzwerk
- Aufbau Ihres Selbstmarketings und einer Eigen-PR
- Entwicklung Ihrer Person zu einem interessanten Netzwerkpartner
- Eröffnung neuer Themen und Formate, von denen Sie als interessanter Netzwerkpartner profitieren

AUF EINEN BLICK

- Sie haben mit Dr. Thorsten Klein **einen** Ansprechpartner zu allen Fragen des Beziehungsaufbaus und der Netzwerkbildung. Sie profitieren von einem langfristigen Sparringspartner und dessen stetiger Begleitung mit branchenübergreifender Expertise und seinem belastbaren Netzwerk.
 - Sie erhalten die zentrale Chance, auf das Wissen und die Fähigkeiten anderer zuzugreifen und stellen als interessanter Netzwerkpartner Win-Win-Situationen her.
 - Sie kommen mit Menschen gleicher Interessen und Denkweisen zusammen. So können Sie Ihnen wichtige Themen ausarbeiten und voranbringen. Wissen gewinnt.
 - Gleichzeitig erhalten Sie wichtige Einblicke in für Sie neue Themen und Formate – und sorgen so für eine nachhaltige Weiterentwicklung Ihres Unternehmens. Sie gewinnen Erfahrungen, bleiben offen und dadurch am Puls der Zeit.
 - Sie profitieren von einem starken Netzwerk – insbesondere in schweren Zeiten. Getreu dem Motto: Wir werden umso stärker sein, je stärker wir in unseren Beziehungen sind. Sie versammeln ein Netz aus Kontakten und Ansprechpartnern um sich, die für Ihren Erfolg essentiell sind.
-

REFERENZEN

Verständlicherweise erwarten unsere Mandanten Vertraulichkeit.
Wir auch.

Deshalb verzichten wir auf die Darstellung einzelner
Zusammenarbeiten.

Gerne bieten wir an, zum Feedback den Kontakt zu Mandanten
herzustellen.



DR. THORSTEN KLEIN

Dr. Thorsten Klein, Jahrgang 1979, aus Saarbrücken ist ehemaliger Regierungssprecher der Staatskanzlei des Saarlandes und hat in Kommunikations- und Medienwissenschaften promoviert. Als Kommunikationsexperte begleitet er Unternehmen und Institutionen zu Themen wie Krisenvorsorge und -kommunikation, PR und Öffentlichkeitsarbeit - und hat eine ausgewiesene Expertise im Aufbau und der Pflege von Beziehungen eines Netzwerkes.

Dr. Klein hat die Kommunikation in allen Facetten kennengelernt – als Journalist, Mediensprecher, Gründer, Geschäftsführer, Krisenmanager, Ehrenamtler, Oppositionsführer, Wissenschaftler und Dozent an diversen Hochschulen. Er führt das Wissen aus den Welten zusammen und profitiert von starken Verbündeten, die sich ihm im Laufe seiner Lebensabschnitte angeschlossen haben.



TriCo.Media

DIE KUNST ZU KOMMUNIZIEREN

DR. THORSTEN KLEIN

TriCo.Media
Philippinenstr. 7
66119 Saarbrücken

Telefon: +49 681 98 3322 0
E-Mail: thk@trico.media

www.trico.media



TriCo.Media



**Aus redaktionellen Gründen wird bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform beinhaltet keine Wertung.*