Netzwerkarbeit

-- Echte Maloche

statt Jux Event

g r e n z
k r a t e l

Wenn Menschen sich gegenseitig vor den individuellen Karren spannen, geschieht dieses klassischerweise seit Jahrhunderten meist in drei Gesellungsformen. Jede einzelne Gesellungsform hat dabei so ihre Besonderheiten.

Das informelle Netzwerk ‚Vitamin B' ist für die breite Öffentlichkeit meist unsichtbar und folgt keinen klaren Organisationsstrukturen. Daneben gibt es in der Regel auch kein definiertes, gemeinsames Ziel. Bei ‚Kooperationen' ist meist klar definiert, zu welchem Zweck die individuellen Kompetenzfelder verknüpft werden. ‚Netzwerke' stellen ein veränderbares und flexibles System dar, wo es zwar eine gemeinsame Kommunikationsebene gibt, aber der individuelle Nutzen sich eher unterschiedlich darstellt.

Die Wirkfaktoren der Netzwerkarbeit

Früher trafen wir uns auf dem Spielplatz oder auf Visitenkartenpartys. Wer jetzt up to date ist, betreibt aktiv net working. Hier ergibt sich reichlich Gelegenheit zum Kuscheln und zum Kämpfen. Im Sinne von zielführender Kontaktaufnahme und effektiver Vertriebstätigkeit wird an dieser Stelle allerdings oftmals erhebliche Zeit völlig wirkungslos verbrannt.

Menschen begeben sich aus den unterschiedlichsten Gründen in Netzwerke. Sie wollen Kuscheln oder Kämpfen, den Terminkalender füllen oder einfach mit Jobs versorgt werden. Für viele ist ein Netzwerk aber auch ein Sicherheitsnetz, in dem man sich gegenseitig mit Rat und Tat zur Seite steht.

Copyright ○ Dr. Wilfried Grenz ○ www.wilfriedgrenz.de

g r e n z
k r a t e l

Die Gestaltung von Netzwerkarbeit kann aber auch dahingehend geformt werden, dass sie ein effektives Instrument wird, andere für die individuellen Ziele zu begeistern. Dafür ist es wesentlich, bereits im Vorwege die eigene Zielrichtung zu reflektieren und zum anderen beim Meeting win-win Situationen herbeizuführen.

Wenn Menschen in Netzwerken zusammentreffen, verläuft die Entwicklung des Kontaktes nach festen Regeln in einzelnen Phasen. Diese Regeln werden immer wirksam. Wenn sie beachtet werden, beinhalten sie die Möglichkeit die Interaktionen im eigenen Sinne zu beeinflussen. In diesem Vortrag werden die Regeln der Einstiegsphase ‚Eigeninitiative' bis hin zu der Zielphase , Die Realisierung einer gemeinsamen ‚Win – Win Situation' aufgezeigt.

Die Wirkfaktoren dieses Vortrages

Dieser Vortrag wird in einer Dialogform gestaltet. Während Dr. Wilfried Grenz die theoretischen Wirkfaktoren der Netzwerkarbeit – unterstützt durch eine PowerPoint Präsentation – darlegt, führt Harald Kratel aus, wie er den jeweiligen Wirkfaktor in seiner konkreten Gestaltung der Netzwerkarbeit berücksichtigt.

Die praxisnahe Relevanz der Ausführungen gründet sich in der jahrzehntelangen Erfahrung der beiden Referenten in dem jeweiligen Themenfeld. Darüber hinaus stehen die Referenten im Anschluss an den Dialogvortrag gerne für Gespräche zur Verfügung.

Copyright ○ Dr. Wilfried Grenz ○ www.wilfriedgrenz.de

g r e n z
k r a t e l

Die Referenten

Dr. phil. Wilfried Grenz - oben links - * 1958, promovierte zum Thema ‚Kommunikative Kompetenz'. Bereits seit 1996 engagiert er sich im Bereich ‚Menschliches Verhalten und dessen Steuerung' als Unternehmensberater in unterschiedlichen Geschäftszweigen. In den letzten Jahren überwiegend als Individualdozent im Bereich der Selbstkonzeptarbeit® für die ersten und zweiten Verantwortungsebenen in Unternehmen, Institutionen und Sparkassen. Weiterhin hat sich Dr. Grenz als Autor von Denkexkursen und Fachbüchern einen Namen gemacht.

Harald (Harry) Kratel - oben rechts - * 1959, ist ein sehr erfahrener Media- und Werbe-profi. Im Jahr 1986 startete er seine Karriere bei der Bertelsmann AG. Er arbeitete für Firmen wie Premiere (jetzt SKY), Ufa Sports (jetzt Lagardere Sports), AOL Europa sowie Gruner und Jahr. In der Internetkrise übernahm Hr. Kratel eine führende Rolle bei der Neuausrichtung des deutschen Internet Business. So wurde er Vorstandsvorsitzender der AGOF, Mitglied des ag.ma Vorstandes und Sprecher des OVK. Von 2005 bis 2009 war Hr. Kratel COO der Parship GmbH. Ab 2010 war Hr. Kratel Hauptgeschäftsführer der renommierten Fullservice Werbeagentur mlv in Hamburg. Seit 01.2018 ist Harald Kratel VP Global Marketing bei Smaato Inc. in Hamburg/San Francisco.

Copyright ○ Dr. Wilfried Grenz ○ www.wilfriedgrenz.de