

Caroline Krüll

Mehr Erfolg mit Social Networks

Ohne Networking geht kaum etwas im Beratungsgeschäft. Nur wer Leute kennt, die wieder Leute kennen, wird auf Dauer erfolgreich neue Kunden akquirieren oder neue Mitarbeiter finden. Doch wie „networkt“ man oder frau richtig, und wie setzt ein Berater die Social Networks im Internet gekonnt dafür ein? Und wie funktioniert der richtige Mix zwischen Networking im Web 2.0 und im realen Leben.

Die Kommunikationstrainerin und Networking -Expertin Caroline Krüll erläutert in diesem Seminar, wie man sich im Dschungel der Social Networks zurechtfindet, wie man sich dort gelungen präsentiert und wie man auf Xing oder Facebook neue Kunden oder Mitarbeiter findet. Außerdem behandelt sie das Networken im richtigen Leben und sagt, worauf es ankommt, wenn man seine Kontakte zum ersten Mal trifft und dort ein Geschäft abschließen möchte.

Zielgruppe

Menschen, die ihr Unternehmen im Internet souverän und kompetent vertreten möchten und die Kontakte

Inhalte

Thema	Inhalt	Methode
Xing, Facebook, Google+, Linked-In?	Welche Networks gibt es überhaupt und welche sind berufsrelevant?	Trainerinput
Networken	was geht und was nicht geht.	Demo und praktische Übungen
Social Networks kurz gefasst	Was ist sinnvoll und was nicht?	Trainerinput
Xing, Facebook, Google +Linked-in?	Die wichtigen Funktionen: ein Profil anlegen, Keywords vergeben, Kontakte finden	Demo und praktische Übungen
Weitere Funktionen und Tricks	Suchfunktionen, Gruppeninputs, eigene Gruppe gründen, u.v.m.	Demo und praktische Übungen
Zeitmanagement im Web 2.0	Wie viel Zeit kann ich für Social Networks aufbringen? Zeitfresser und Zeitgewinn	Demo und praktische Übungen
Ziele und Strategien	Planen Sie Ihren Netzwerkauftritt strategisch	Demo und praktische Übungen
Karrierekiller Social Network	Was Sie unbedingt vermeiden sollten. Wichtige Tipps und Tricks.	Trainerinput
Kontaktpflege	Wie Sie ihre Kontakte nutzen, um schneller an Ihr Ziel zu kommen.	Demo und praktische Übungen

Ihr Nutzen

“Wir kennen uns, wir helfen uns“. Menschen, die die richtigen Leute kennen, kommen beruflich einfach weiter. Im Seminar erlernen Sie, auf was es bei der Kontaktpflege wirklich ankommt und wie Sie Menschen für sich gewinnen können.

Methoden

Die Inhalte wechseln in kurzen Sequenzen zwischen Theorie und Praxis hin und her. Dabei beziehe ich die Teilnehmer aktiv in das Geschehen mit ein, damit sie das Gelernte sofort umzusetzen. Mein Seminar zeichnet sich durch verschiedene Lehrmethoden aus und variiert zwischen kurzen Vortragsimpulsen, Minigruppenarbeiten, sofortigen Mitmachübungen im Stehen oder im Sitzen.

Ihre Referentin

Angefangen hatte alles in der Werbebranche. Caroline Krüll ist studierte Marketing- und Kommunikationswirtin mit Masterabschluss der Miami Ad in Florida. Zurück in Deutschland, gründete sie in Berlin mit 27 Jahren die Werbeagentur „Xplanet – Agentur für fliegende Fische“, deren Name Programm war. Dort fing sie an, spannende Produkte zu vermarkten. Ketchup-Flaschen, Apotheken, Bettwäsche. Diese Produkte hatten jedoch einen Haken. Sie konnten nicht sprechen. Daher wandte sie sich nach vier aufeinander aufbauenden Coaching-Ausbildungen in Wiesbaden, Berlin und Wien Menschen zu und unterstützt sie darin, sich besser zu vermarkten und erfolgreicher zu werden.

Publikationen:

"Small Talk – Reden Sie sich zum Erfolg“ Beck-kompakt (September 2008)

"Networking mit Xing, Facebook und Co" Beck-kompakt (September 2009)

"Selbstsicher-Jetzt" GU Verlag (September 2009)

www.caroline-kruell.de/buecher

Zwei weitere Bücher erscheinen 2012.