



ECO-MEDIA

Modul: Netzwerk Abschluss

Projekt Nummer

2021-1-ES01-KA220-ADU-000026310



**Co-funded by
the European Union**

Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung trägt allein der Verfasser; die Kommission haftet nicht für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben.

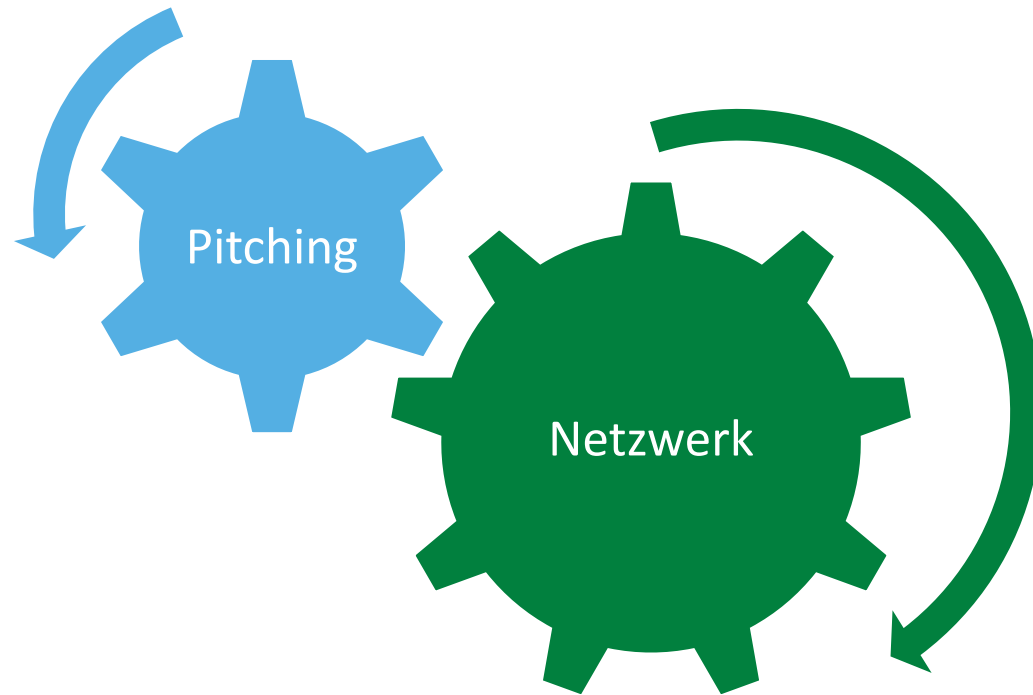
Dieses Werk ist lizenziert unter einer Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License.

Inhalt

- Kernpunkte des Moduls
- Reflexion / Austausch der gelernten Lektionen
- Bewertung des Moduls
- Abschluss



Kernpunkte des Moduls



Reflektion - Netzwerk

Ein strategischer und bewusster Prozess des Aufbaus und der Pflege von Beziehungen zu anderen.

Netzwerke sind wichtig für die berufliche Entwicklung, das persönliche Wachstum und den Zugang zu Chancen.

Netzwerken erfordert aktives Zuhören, echtes Interesse an anderen und die Bereitschaft, Unterstützung und Hilfe anzubieten.

Werkzeuge für das Netzwerken, wie Visitenkarten, Online-Plattformen und professionelle Veranstaltungen, können die Bemühungen um das Netzwerken erleichtern und verbessern.

Netzwerken ist ein fortlaufender Prozess, der ständige Bemühungen, die Pflege von Beziehungen und die Aufrechterhaltung professioneller Verbindungen erfordert.



Reflektion – Pitching

Beim Pitching geht es darum, eine prägnante und überzeugende Botschaft über sich selbst, Ihre Ideen oder Ihre Produkte/Dienstleistungen zu präsentieren.

Das Elevator Pitch ist ein kurzes und wirkungsvolles Gespräch, das in der Zeitspanne einer Aufzugsfahrt, in der Regel 30 Sekunden bis 2 Minuten, gehalten werden kann.

Beim Pitching geht es darum, Aufmerksamkeit zu erregen, Interesse zu wecken und den Wert und die Vorteile dessen, was Sie anzubieten haben, zu vermitteln.

Um einen effektiven Pitch zu gestalten, müssen Sie Ihr Publikum verstehen, seine Bedürfnisse oder Probleme identifizieren und eine Lösung oder ein Wertversprechen anbieten.

Zu den Schlüsselementen eines Pitches gehören eine fesselnde Einleitung, eine klare Problemstellung, eine Lösung oder ein Nutzenversprechen und ein starker Aufruf zum Handeln.

Der Pitch sollte auf den jeweiligen Kontext zugeschnitten sein, z. B. auf Netzwerk-Veranstaltungen, Vorstellungsgespräche oder Geschäftspräsentationen.

Übung und Vorbereitung sind unerlässlich, um einen selbstbewussten und wirkungsvollen Vortrag zu halten.

Brainstorming

- Was sind einige der wichtigsten Erkenntnisse aus dem Modul, die Sie sich merken und in Zukunft anwenden werden?
- Wie können Sie die Fähigkeiten, die Sie in diesem Modul gelernt haben, in Ihrem persönlichen und beruflichen Leben anwenden?
- Was hat Sie bei diesem Modul am meisten überrascht und wie hat dies Ihre Sichtweise auf das Thema verändert?



**Haben Sie Fragen?
Danke!**



LERNEN SIE UNSERE PARTNER KENNEN





ECO-MEDIA

FINDEN SIE UNS

AUF SOZIALE MEDIEN!



**Co-funded by
the European Union**

Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung trägt allein der Verfasser; die Kommission haftet nicht für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben.

Dieses Werk ist lizenziert unter einer Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License.