



Partnerbrief - Erstausgabe

Liebe Partnerin,
lieber Partner,

ab Januar 2007 erhalten Sie alle drei Monate den Partnerbrief. Speziell für Sie, mit Informationen, die Ihnen Anregungen geben sollen für Ihren Erfolg. Sie lernen neue Partner kennen, interessante Kooperationen und erhalten Netzwerktipps, der Sie dabei unterstützen, noch effektiver Kontakte zu knüpfen.

Eine ganzheitlich erfolgreiche Zeit wünscht Ihnen Ihre Redakteurin Anne Busch.

Erfolgsstory: Der erste Zeitschriftenartikel brachte den Durchbruch: Ein Bericht von Andrea Leitold



Andrea Leitold

2003 machte ich mich nach dem Erziehungsurlaub – ich hatte vorher als Sozialarbeiterin gearbeitet - mit meinem spirituellen Angebot selbständig. Am Anfang noch unsicher, machte jedoch meine Umsatzkurve jedes Mal einen Sprung nach oben, wenn ich hemmende, blockierende Muster – wie etwa „ich bin noch nicht gut genug“ - auflösen konnte.

Schließlich fasste ich mir ein Herz und kontaktierte eine esoterische Zeitschrift. Das zweiseitige Künstlerportrait, das dann folgte, war für mich wie ein Ritterschlag. Ich erhielt über den Artikel einige Aufträge und konnte dadurch auch mit einer guten Referenz aufwarten. Dazu kam noch ein Kontakt zu einem süddeutschen Coaching-Team, der über meine Website kam. Dieses Team stellte meine Energiebilder in seinen Kursen vor, mit der Folge, dass seitdem regelmäßig Aufträge ins Haus flattern. Mein Tipp an alle Netzwerker/innen: Heben Sie Ihr Angebot vom Üblichen ab, räumen Sie persönliche Hemmnisse zur Seite, überzeugen Sie mit Qualität und einem scharfen Profil und pflegen Sie Ihre Kontakte.

Andrea Leitold arbeitet seit 2003 hauptberuflich als Spirituelle Künstlerin, im Bereich der ganzheitlichen Heilung und als Webdesignerin (www.wunderbar-design.de)

Der Profi-Netzwerktipp von Dr. Andreas Lutz Signieren Sie Ihre E-Mails

Versehen Sie Ihre Mails mit einer Signatur: Jeder ausgehenden Nachricht wird am Ende automatisch ein kurzer Text mit Ihren Kontaktdaten angehängt. Das ist keine technische Spielerei, sondern eine höfliche Geste gegenüber dem Empfänger der E-Mail, dem Sie es dadurch ersparen, in seiner Kontaktdatenbank zunächst Ihre Telefonnummer nachschauen zu müssen. Für geschäftliche E-Mails gelten zudem inzwischen dieselben Regeln wie bei Geschäftsbriefen: Sie müssen alle Pflichtangaben enthalten!

Tipp: Nutzen sie Ihre E-Mails auch für ein wenig Werbung in eigener Sache: Den Hinweis auf ein aktuelles Angebot, eine Veranstaltung oder einen Erfolg, den Sie erzielt haben. Wechseln Sie die Signatur regelmäßig. Sie schaffen damit immer wieder neue Anknüpfungspunkte für Gespräche mit Ihren Geschäftspartnern.

Andreas Lutz ist Autor des *Praxisbuch Networking* (Linde-Verlag, 14,90 Euro). Weitere Infos unter www.gruendungszuschuss.de/buch3



Willfried Ott

Netzwerk-Leben: Fünf Fragen an Willfried Ott, ganzheitlicher Sexual- und Paartherapeut, www.ganzheitlich-betrachtet.de

F: Wie sind Sie zum Netzwerk Ganzheitlichkeit gekommen?

A: Gesucht, gefunden, so begann es und den Vorteil genieße ich heute noch! Ich suchte nach einer Möglichkeit, mit ganzheitlich denkenden und arbeitenden Menschen zusammenzukommen. Dass daraus noch etliche Vorteile mehr geworden sind, nehme ich gerne in Kauf!

F: Wenn Sie nur 30 Sekunden Zeit hätten, sich vorzustellen, wie würden Sie Ihre Arbeit beschreiben?

A: Menschen leiden sehr an der Lieblosigkeit und Kälte, besonders in der Partnerschaft und Familie. Der ganzheitliche Ansatz, der eigenen Lieblosigkeit auf die Spur zu kommen, sich selbst annehmen und lieben zu lernen, ist der Weg, auch andere lieben zu können. Menschen auf diesem Weg zu begleiten und immer wieder zu ermutigen, weil es entlang des Weges oft Angst gibt, ist, was ich meine Arbeit nenne.

F: Was schätzen Sie am Netzwerk-Ganzheitlichkeit besonders?

A: Es gibt zwei wichtige Bereiche, die Art, intern miteinander umzugehen und meine Außenwirkung als Unternehmer. Dass beides sehr lebendig und effizient möglich ist, schätze ich sehr! Ob es die Netzwerktreffen sind, die mich mit den Partnern aktiv zusammenbringen (vernetzen), oder ob ich den öffentlichen Bereich, den Web-Auftritt nehme, der mich im Ranking für im Netz Suchende auf die ersten Plätze hievt, alles ist sehr professionell und effizient.

F: Ihr Tipp aus dem Netzwerk-Leben für andere Partner/innen?

A: Einen Abend für das Netzwerktreffen gestalten, macht aus ca. 25 bis 30 Netzwerk-Partner/innen, ca. 25 bis 30 Multiplikatoren. Aktiv werden hilft mir, mein Auftreten zu professionalisieren. Wenn ich Zeit habe, gehe ich gerne zu den Treffen. Leider konnte ich jetzt schon zum 3. Mal nicht an den Treffen teilnehmen, da diese immer in den Abendstunden sind, wenn ich oft Sitzungen mit Klienten habe.

F: Wen von den Netzwerkpartnern finden Sie so interessant, dass er/sie diese Fragen auch beantworten sollte?

A: Grundsätzlich hat jede/r gute Gründe diese Fragen zu beantworten. Mich würden auch sicher etliche Beantwortungen interessieren. Mit der Möglichkeit, in der Aufzählung etliche zu vergessen, zähle ich lieber niemanden auf. Aber sooft ich mit Kolleg/innen ins Gespräch kam, war es immer sehr interessant!



Portaltipp von Vernetzungsspezialistin Sabine Dennerlein Mit Lexikoneinträgen im Internet bekannt werden

Schreiben Sie Lexikoneinträge über Methoden, Therapien und Fachbegriffe, denn damit werden Sie nicht nur im Portal, sondern auch über die Suchmaschine „Google“ gut gefunden. Es geht ganz einfach und Ihr Eintrag wird von unserer Redakteurin Anne Busch Korrektur gelesen. Dies ist eine kostenfreie Serviceleistung, die wir seit einem halben Jahr anbieten und die sich großer Beliebtheit erfreut. Zeigen Sie Ihre Professionalität und Ihre Kompetenz auch mit Lexikoneinträgen.

Christina Diemer, Partnerin seit 2005: „Ich habe bereits einige Lexikoneinträge geschrieben. Mit meinem Lexikoneintrag „Aura- und Farbtherapie“ bekam ich einen riesigen Auftrag aus der Werbebranche, den ich nicht annehmen konnte, weil er einfach zu groß war.“



Sabine Dennerlein (l.) und Ulrike C. Hillgner

Aus den Regionalgruppen: Gründung der Regionalgruppe Münster: Drei Fragen an Ulrike C. Hillgner

F: Was hat Sie dazu motiviert, in Münster eine neue Regionalgruppe zu gründen?

A: Ich bin seit Jahren begeisterte Netzwerkerin. Motiviert hat mich der Gedanke, die Idee der Ganzheitlichkeit in professionelle Bahnen zu lenken und dies umzusetzen.

F: Wie groß ist die Gruppe jetzt nach der Gründung und wie ist sie zusammengesetzt?

A: Es haben sich, außer mir, mittlerweile 16 Partner/innen eingetragen. Toll ist, dass viele unterschiedliche Berufsgruppen dabei sind, aus nahezu allen Bereichen, die das Netzwerk Ganzheitlichkeit ansprechen will.

F: Was ist Ihr nächstes Ziel für die Regionalgruppe Münster?

A: Ein Ziel ist, dass es keinen Neidgedanken in der Gruppe gibt. Außerdem würde ich gerne über das Netzwerk Ganzheitlichkeit kleinere Netzwerke in der Region miteinander verbinden. Es wird auch Themenabende in Münster für interessierte Kunden geben, an denen Netzwerkpartner/innen sich vorstellen können. Diese Themenabende gibt es schon seit drei Jahren als TSI Vital-Themenabende, und sie sind gut besucht.

Impressum:

Netzwerk Ganzheitlichkeit,
Sabine Dennerlein, Barbaraweg 11
D-64347 Griesheim. www.netzwerk-ganzheitlichkeit.de

Haben Sie eine Erfolgsstory, die Sie uns gerne mitteilen möchten? Dann schreiben Sie uns.

Redaktion: Anne Busch, www.schreiboase.de, anne.busch@netzwerk-ganzheitlichkeit.de