magda
bleckmann

aktiv.
bewusst.
netzwerken.

www.magdableckmann.at

aktiv.
bewusst.
netzwerken.

magda
bleckmann

Magda Bleckmann sorgt für Ihren starken Auftritt

Sie bringt Sie locker ins Gespräch, Sie präsentieren sich überzeugend und pflegen Ihre Kontakte systematisch. Das macht sie als Expertin für Erfolgsnetzwerke und Kundenbeziehungsmanagement.

Magda Bleckmann
ist die Expertin
wenn es um Netzwerke
und Seilschaften geht.

(Helmut Brandstätter
Chefredakteur Kurier)

Sie wollen Businesskontakte

- sinnvoll nutzen
- gezielt ansprechen
- unaufdringlich in Kontakt bleiben
- professionell pflegen
- schneller in Abschlüsse umwandeln

Sorge dafür,
dass Du Kontakte hast,
bevor Du sie benötigst

Magda Bleckmann

Sie würden gerne beim Smalltalk

- nie wieder sprachlos sein
- effiziente Gespräche führen
- Ihre Wirkung steigern
- Guten Eindruck machen
- Sich einprägsam vorstellen
- von Dauerrednern verabschieden
- unangenehme Pausen verhindern

Dr. Magda Bleckmann

VORTRAG: NETZWERK VITAMINE

WIE SIE TRAGFÄHIGE NETZWERKE MIT ENTSCHEIDERN AUFBAUEN UND PFLEGEN

Erleben sie einen Cocktail an Netzwerk – Vitaminen.

Die Erfolgsformel des Netzwerkens bekommen sie auf charmant dynamische Weise vorgetragen. Sie erfahren, wie sie ihre **Kontakte langfristig aufbauen und pflegen** können. Und wie sie Smalltalk zum Erlebnis machen.

- Wie Sie Ihre Gesprächspartner mit Vitamin V verführen
- Wie Sie Vitamin C für gute Beziehungen nutzen
- Wie Sie mit Vitamin B gut ins Gespräch kommen
- Wie Sie mit Vitamin E Ihre Kontakte optimal pflegen

TESTIMONIALS

★★★★★

*"Ihre interaktiven Vorträge und Übungen zu den Themen Smalltalk und Kooperation sind bei den TeilnehmerInnen des „MedTech.Circle – back to the future“ sehr gut angekommen. Wir haben von unseren TeilnehmerInnen nur positives Feedback erhalten – **alle waren total begeistert** und konnten sich viele Tipps mitnehmen und diese auch gleich vor Ort anwenden um gute neue Kontakte zu knüpfen.."*

Nora Mack,BSc MBA, Cluster Managerin Business Upper Austria

Martin Steiner, Senior Expert Marketer, Landes-Hypothekenbank Steiermark AG Graz

★★★★★

*"Die AREA23\32-Guides waren „**durch die Bank" begeistert** und haben Ihren professionellen Zugang sehr gelobt. Auch jene Kolleginnen bzw. Kollegen die im Bereich E schon einige Seminare besucht haben, konnten frische Inputs mitnehmen."*

Dr. Magda Bleckmann

VORTRAG SMALLTALK 1X1

"OHNE KLEINES GESPRÄCH KEIN GRØSSES GESCHÄFT"

- Die 5 besten Eisbrecherfragen
- Die 4 größten Sünden im kleinen Gespräch
- 3 bewährte Möglichkeiten sich interessant zu machen
- 2 simple Variante, wie Sie sich elegant verabschieden

"Sie haben...fasziniert. motiviert. informiert. Vielen Dank für Ihren spannenden Beitrag bei unserem mc-Clubabend."

Tanja Haiden, GF Managementclub

Um Smalltalk kommt niemand herum! Smalltalk ist der Türöffner zum Erfolg. Fast jedes Gespräch beginnt und endet mit Smalltalk: Im privaten Bereich mit Kunden oder bei Verhandlungen und Konferenzen. Aber locker und ungezwungen mit fremden Menschen, Geschäftspartnern oder Vorgesetzten zu plaudern – das fällt vielen Menschen schwer.

Wie es geht? Das erfahren Sie in einer kurzweiligen Mischung aus Strategien, Ratschlägen, Übungen und Tipps.

Dr. Magda Bleckmann

VORTRAG: NIE MEHR SPRACHLOS

DIE 3 BESTEN TECHNIKEN, UM IMMER EINE ANTWORT PARAT ZU HABEN

Mark Twain sagte einmal *„Schlagfertigkeit ist etwas, worauf man erst 24 Stunden später kommt.“* Leider hatte er mit dieser Aussage recht. Denn die besten Konter und Reaktionen fallen uns oft erst zu spät ein. Die gute Nachricht:
Schlagfertigkeit kann jeder lernen!
In diesem unterhaltsamen Vortrag erfahren sie von der Kommunikationsexpertin:

- Wie sie Ihre Schlagfertigkeits-Verhinderungsprogramme erkennen.
- Mut und **Selbstbewusstsein** für die richtigen, schnellen Antworten aufbringen.
- Wie sie **Killerphrasen** erkennen und entkräften.
- Sie lernen die beste und **wirkungsvollste Technik**, die sie sofort anwenden können.

Webinare, die begeistern!

"Online Meetings, sind gekommen, um zu bleiben!"

Sie haben festgestellt, dass Webinare eine andere Dynamik und Anforderungen haben als Meetings?

Sie würden gerne Ihren Mitarbeiter:innen Hemmungen gegenüber digitalen Medien nehmen und das Bewusstsein schärfen, dass sie für die virtuelle interaktive Präsentation mehr Methoden und bessere Struktur benötigen?

Sie stellen sich die Frage, wie können sie Ihre Mitarbeiter:innen fit machen für Webinare, in denen sie sich zeigen und mit den Teilnehmenden agieren und sogar Spaß haben?

Die Teilnehmer:innen erfahren und lernen Möglichkeiten, wie sie sich Online überzeugend mit Video präsentieren können und mit den Teilnehmenden interagieren. In einer Kombination aus Online Training mit praktischen Beispielen zur Umsetzung, Selbstlernphasen mit Blended Lerning und Einzelcoaching.

Dr. Magda Bleckmann

WEBINARE MIT SPASS UND SOUVERÄNTIÄT MEISTERN

In kurzen kompakten Modulen erhalten Sie die Werkzeuge und Handlungsanweisungen, die Ihre Mitarbeiter:innen benötigen, um im beim (online) Auftritt Sicherheit zu bekommen, sich professionell zu präsentieren und die Teilnehmenden zu begeistern. In einer Kombination aus:

1.Selbstlernvideos
Anzusehen, wann immer es zeitlich passt in der eigenen Geschwindigkeit.

2.Live Online Training zu verschiedensten Themen
Kurze kompakte Module an Tagesrandzeiten.

3.Wirkungs- Einzelcoaching bzw. persönliches Feedback
Individuelle Betreuung für den perfekten Auftritt.

„Die Online Workshopserie für die Phoron GmbH hat uns alle begeistert. Sie haben unsere Consultants mit viel Charme und Witz abgeholt und mit konkreten Tipps sofort in die Veränderung gebracht. Sie haben alle mit Ihrer motivierenden Interaktivität mitgerissen. Für uns wurde spürbar, was virtuell möglich ist. Online Wirken, Präsentieren und Nähe herstellen haben Sie selber eindrucksvoll vorgelebt. Ein rundherum erfolgreiches Projekt.“

Mag. Johann Garstenauer,
HR Manager, Phoron Consulting

ÜBER MAGDA BLECKMANN

Dr. Magda Bleckmann

Dr. Magda Bleckmann ist promovierte Betriebswirtin und sorgt als **erfolgreiche Speakerin** für den perfekten Auftritt ihrer Kund:innen. Die gebürtige Österreicherin ist gefragte Vortragende zu den Themen Netzwerken, Smalltalk und Schlagfertigkeit sowie **Bestsellerautorin** der Bücher „Die geheimen Regeln der Seilschaften – erfolgreich Netzwerken“ und „Smalltalk – wie Introvertierte Ihre Stärken erkennen und leichter Gespräche führen“. Die ehemalige Spitzenpolitikerin hält schon seit vielen Jahren inspirierende Vorträge, Webinare und Präsentationen.

Mit Ihrer Erfahrung und Wissen in Politik und Wirtschaft unterstützt sie Führungskräfte auf dem Weg zu mehr Umsatz und Erfolg.

„Vielen Dank für die tolle unkomplizierte Zusammenarbeit. Möchte ich mich nochmal sehr herzlich bei Ihnen für Ihre Teilnahme am Forum Triple F, Ihren tollen Vortrag (die TeilnehmerInnen waren ja sichtlich begeistert!) und Ihr Beitragen zum Gelingen des Tages bedanken!“

GF Dieter Knörrer
DKM - Die Leitmesse

SO KNÜPFEN SIE ERFOLGREICH NEUE KONTAKTE

„Beziehungen schaden nur dem, der keine hat"! Diese Aussage ist gefühlt so alt wie die Wirtschaft selbst. Doch wie werden aus losen Kontakten, die letztlich jeder in Hülle und Fülle hat, gute und belastbare Beziehungen? Mit den folgenden Praxistipps, die auf das Wort „N E T Z W E R K" aufbauen, gelingt es jedem, ein harmonisches und funktionierendes Beziehungsgeflecht aufzubauen.

N wie Nutzen

Es sind nicht immer die großen Gesten, die anderen Menschen Nutzen bringen. Oft sind es die kleinen Dinge: eine Information, ein zugesandter Fachartikel aus einer Zeitschirift, eine Empfehlung oder einfach nur Zeit für ein Gespräch. Jeder Mensch kann anderen etwas geben und Hilfe leisten – ohne großen Zeitaufwand und Pathos. Echte Netzwerker haben Augen und Ohren offen und helfen täglich mehrfach durch kleine, allfällige Dinge. Denn wer hilft, dem wird auch geholfen.

E wie Ehrlich

In Zeiten von XING, Facebook, Twitter und Co. sind irgendwie alle jung, reich und schön geworden. Es wird geschönt und geprahlt, was das Zeug hält. Aber die schönen Fassaden halten im realen Leben oft nicht, was sie virtuell versprochen haben. Ehrlichkeit ist (wieder) gefragt. Wer sagt, was er denkt, meint, was er sagt, und hält, was er verspricht, der ist glaubwürdig und authentisch. Ihm kann man vertrauen. Ehrliche Komplimente statt wertloser Schmeicheleien und der Mut zu Meinungen und Standpunkten zeigen positive Wirkung.

T wie Timing

Netzwerker sind zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort und treffen dort die richtigen Menschen. Zufall – manchmal ja. Aber oft auch das Ergebnis einer gezielten Strategie. Man weiß, wo man sich trifft und wann die Zeit reif für eine Ansprache ist. Begegnungen lassen steuern, planen und vorbereiten und jede berufliche oder private Lebensphase hat ihre Kontakt- und Beziehungsebenen. Sie zu nutzen ist die Kunst.

Z wie Zeit

Netzwerken spart Zeit. Wenn wir wissen, wen wir anrufen können, wenn wir etwas brauchen. Viele unnötige Recherchen können wir uns so ersparen. Das persönliche Netzwerk sollte bewusst aufgebaut werden. Planung ist notwendig. Wen will ich wo treffen? Welche Veranstaltungen unterstützen meine Ziele? Wo treffe ich Menschen, die ich schon lange einmal kennenlernen wollte? Zeit ist Lebenszeit, Zeit für Freundschafts- und Kontaktpflege muss bewusst in den täglichen Alltag eingebaut werden. Also Zeit für Menschen, Zeit fürs Netzwerken und Zeit innezuhalten und die richtigen Entscheidungen zu treffen.

W wie Wertschätzung

In Dialogen und auch im Smalltalk gibt es immer nur einen wichtigen Menschen: den jeweiligen Gesprächspartner. Ihm gehört die volle Aufmerksamkeit. Aktives Zuhören sorgt für neue Informationen und vermittelt Wertschätzung. Gespräche müssen nicht immer lang sein, im Gegenteil, auch kurze Begegnungen können bereichern.

E wie Erfolg

Erfolg zieht Erfolg an. Wer nicht sichtbar ist, findet auch nicht statt. Erfolgreiche Menschen suchen die Öffentlichkeit und werden so gefunden. Attraktiv ist, wer als Experte gilt und von wem man weiß, wo seine Expertise liegt. Deswegen nutzen erfolgreiche Netzwerker Medien und Veranstaltungen, um sich zu präsentieren. Sie suchen die Bühne, gehen auf Veranstaltungen, engagieren sich in Clubs, Vereinen und Verbänden und publizieren Fachartikel oder Kommentare.

R wie Recherche

Nichts ist gewinnender als sich an den Namen, Hobbies oder andere Details des Gegenübers zu erinnern. Erfolgreiche Netzwerker wissen Bescheid über Menschen, sind interessiert und informiert über die aktuelle Nachrichten- und Themenlage und die Probleme und Perspektiven der anderen Netzwerkpartner. Wer viel weiß, der kann auch passgenau helfen.

K wie Klasse

Klasse statt Masse. Nicht die Anzahl der Kontakte macht erfolgreich, sondern die Belastbarkeit einiger weniger Beziehungen. Besser zwanzig enge Partner als tausend lose Kontakte.
Das ist der eine Fokus. Der andere ist, eigene Ziele zu definieren. Netzwerke sind kein Zufall, sondern Ergebnis der eigenen Strategie.

»OBSERVER«

trend
Das Wirtschaftsmagazin
Wien, im Juni 2019, Nr: 25, 40x/Jahr, Seite: 54-55
Druckauflage: 40 144, Größe: 94,91%, easyAPQ: _
Auftr.: 8466, Clip: 12232960, SB: Goldegg Verlag

www.observer.at

TREND SERVICE
↓
KARRIERE

Der Sommer und seine Feste sind Hochsaison der beruflichen Kontaktpflege. **FEHLER BEIM SMALLTALK** können Ambitionen aber schnell zunichtemachen. Eine Expertin warnt vor Fallen.

Smalltalk ohne Pannen

VON **MICHAEL SCHMID**

Jetzt häufen sie sich bei vielen wieder in den Postfächern – mit der Hitze kommen auch die Einladungen zu diversen Sommer- und Terrassenfesten, Empfängen unter freiem Himmel an attraktiven Örtlichkeiten, Rooftop-Cocktails und ähnlichen Festivitäten.

Bei Firmeneinladungen geht es neben einem angenehmen und anregenden Abend dabei immer auch um geschäftliche Kontaktpflege sowie das Knüpfen neuer Beziehungen und Netzwerke. Aber eben nicht im formalen Rahmen fix vereinbarter Termine, sondern sozusagen frei flottierend in einer fröhlichen Menge, mit einem Glas in der Hand und passenden, freundlichen Worten auf den Lippen.

„Ohne kleine Gespräche keine großen Geschäfte“, meint etwa Magda Bleckmann, Unternehmensberaterin und Expertin für Karrierenetzwerke. Ihr ist aber durchaus bewusst, dass für viele gerade die Wahl der Worte und der Gesprächsthemen ein massiver Stressfaktor ist, der die Freude am Feiern trübt. „Gerade introvertierte Menschen halten sich aus Unsicherheit oft mit Wortmeldungen und dem Ansprechen anderer Menschen zurück. Fakt ist aber – ohne Smalltalk geht es nicht. Kein Bewerbungsgespräch, kein Clubabend und auch kein privates Gespräch kommen ohne Smalltalk aus“, so die Expertin.

In ihrem neuen Buch (siehe Kasten) gibt sie nicht nur Tipps dafür, wie man gut ins kleine Gespräch kommt und darin besteht, sondern warnt auch vor den gröbsten Fehlern, die dabei passieren können.

Hier eine Auflistung von No-Gos, die man aus Bleckmanns Sicht im Smalltalk dringend vermeiden sollte, will man als angenehmer Gesprächspartner in guter Erinnerung bleiben:

1. Negative oder deprimierende Themen ansprechen

Smalltalk sollte die Stimmung heben und idealerweise durch Lockerheit und ein positives Feeling wie von selbst in Gang bleiben. „Was gibt es also Schlechteres, als unangenehme, pessimistische Nachrichten zu verbreiten, alles schwarz zu sehen oder nur über Krankheiten zu sprechen?“, fragt die Networkerin. Solches Verhalten, so die Expertin, erzeuge auch an warmen Sommerabenden emotionale Minusgrade. „Genauso verhält es sich mit negativen emotionalen Aussagen, die Wut, Zorn oder Ärger ausdrücken“, meint Bleckmann in ihrem Buch.

Sie macht darauf aufmerksam, dass man harmlosere negative Formulierungen leicht ins Positive drehen kann. Wer etwa, statt „Da müssen Sie warten“ oder „Dafür bin ich nicht zuständig“ zu sagen, einfach um noch etwas Geduld bittet und einen zuständigen Kollegen beim Namen nennt, kann viel eher punkten.

2. Penetrante Aufdringlichkeit ohne Distanzgefühl

In ihrem Buch beschreibt Bleckmann das Horrorszenario: „Sie unterhalten sich gerade mit einem netten Menschen. Ein flüchtiger Bekannter stürzt auf Sie zu und redet auf Sie ein. Durchlöchert Sie mit taktlosen, ins Persönliche gehenden Fragen. Nimmt Sie vollständig in Beschlag. Dabei kommt er Ihnen auch körperlich immer näher. Sie weichen einen Schritt

Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG. Digitale Nutzung gem PDN-Vertrag des VÖZ voez.at.
Anfragen zum Inhalt und zu Nutzungsrechten bitte an den Verlag (Tel: 01/21312*0).

»OBSERVER«

trend
Das Wirtschaftsmagazin
Wien, im Juni 2019, Nr: 25, 40x/Jahr, Seite: 54-55
Druckauflage: 40 144, Größe: 94,67%, easyAPQ: _
Auftr.: 8466, Clip: 12232960, SB: Goldegg Verlag

www.observer.at

SOMMERFESTE sind perfekte Gelegenheiten für Smalltalk und Networking.

Sommerfeste sind immer gute Chancen, Kontakte zu knüpfen und zu pflegen. Die Leute sind besser aufgelegt, als wenn es regnet und kalt ist."

MAGDA BLECKMANN EXPERTIN UND BUCHAUTORIN

zurück. Er rückt nach ..." Die Expertin erklärt in ihrem Ratgeber auch, wie geübte Smalltalker eine solche Landplage effizient und sozialverträglich loswerden. Aber wer will mit solchen Nervensägen überhaupt näher zu tun haben?

Die undankbarere Rolle ist, von außen betrachtet, die des Belästigers. Der stellt sich mit seinem Verhalten gesellschaftlich bloß. Bekanntschaft ist, auch in entspannter Atmosphäre, nämlich kein Freibrief für distanzlose Aufdringlichkeit.

3. Gesprächspartnern ihre Zeit stehlen

Ein Sommerfest soll Gelegenheit für viele verschiedene Kontakte und Begegnungen bieten. Wer vermeiden will, Gesprächspartner ungebührlich lange in Beschlag zu nehmen, tut gut daran, auf deren Körpersignale zu achten: Eine zugewandte Haltung signalisiert, sofern nicht nur aus Höflichkeit eingenommen, noch anhaltendes Interesse. „Wenn Ihr Gesprächspartner sich aber von Ihnen abwendet und ein unfreundliches Gesicht macht, wird es Zeit, Schluss zu machen", erklärt Bleckmann unmissverständlich und rät in diesem Fall zum ebenso zügigen wie höflichen Abschied.

4. Sarkasmus, Zynismus und überschießende Ironie

Bittere Bemerkungen und böser Spott über andere mögen in manchen Tratschzirkeln zum üblichen Grundton zählen, auf beruflichen Events sind sie verpönt. „Gesprächskiller par excellence, die Sie unwiderruflich in Verbindung mit Aggression, Zerstörung und Verachtung bringen", lautet Bleckmanns harsches Urteil darüber.

Sie rät daher, von Sarkasmus oder gar Zynismus im Smalltalk auf jeden Fall die Finger zu lassen. Allenfalls akzeptabel sei hie und da eine feine Ironie: „Aber auch hier gilt es, vorsichtig zu sein. Ironie kann schnell verletzend wirken, und vielleicht beschleicht Ihr Gegenüber auch das Gefühl, Sie würden es nicht ernst nehmen."

5. Über den Job und Kunden jammern oder lamentieren

Nicht nur negative Nachrichten, auch Jammern, Klagen, Raunzen, Meckern oder Lamentieren über den eigenen beruflichen Frust ist ein Tabu. Wer sich nicht daran hält, hat den doppelten Schaden: Er zieht sich mit seiner Fokussierung negativer Emotionen selbst immer tiefer in den Sumpf hinein und wird von anderen gemieden, weil er negative Energie ausstrahlt.
Topkarrierekiller ist natürlich, gegenüber Geschäftspartnern über andere Businesskontakte oder gar Kunden herzuziehen.

6. Unhöflichkeit in all ihren Ausprägungen

Höflich und gelassen zu bleiben heißt es auf Businessfesten nicht nur gegenüber anderen Gästen, sondern auch gegenüber Kellnern, Garderobenmitarbeitern und allen anderen dort Beschäftigten. Auch dann, wenn einmal etwas schiefgeht oder nicht auf Anhieb funktioniert. Das gehört sich nicht nur so, sondern signalisiert auch Souveränität und verschafft damit Anerkennung bei potenziellen Gesprächs- und Geschäftspartnern.

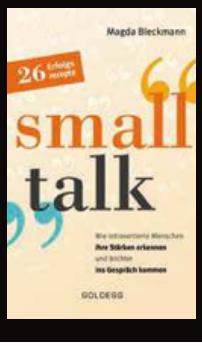
7. Den Abend mit dem Smartphone verbringen

Das Mobiltelefon mag ein Schutzschild bei sozialer Unsicherheit in Gesellschaft sein. Sich dahinter zu verstecken löst aber nicht das Problem. Bleckmann rät, stattdessen der Realität ins Auge zu blicken, und zwar in Gestalt der Person, die gerade neben einem sitzt oder steht, und sie einfach anzusprechen.

Nur das eröffnet die Chance, dass aus einem karrieretechnisch unbeschadet überstandenen Abend sogar noch mehr werden kann. T

Erfolgsrezepte für jeden Smalltalk

Als Betriebswirtin und frühere Spitzenpolitikerin weiß Magda Bleckmann um die Bedeutung von Netzwerken und Kontakten sowie deren erfolgreicher Pflege. Seit 2005 ist sie Unternehmensberaterin, Trainerin, Dozentin an diversen Fachhochschulen sowie erfolgreiche Buchautorin und hat sich insbesondere als Expertin für Karrierenetzwerke etabliert. In ihrem neuen Buch zeigt sie, wie auch introvertierte Menschen diese Möglichkeiten nützen können, und gibt konkrete, praxisorientierte Tipps für erfolgreichen Smalltalk.



MAGDA BLECKMANN, „SMALLTALK. Wie introvertierte Menschen ihre Stärken erkennen und leichter ins Gespräch kommen", Goldegg, 19,99 Euro

FOTOS: ISTOCKPHOTO, ANNA MARIA MUCHITSCH, VERLAG

Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG. Digitale Nutzung gem PDN-Vertrag des VÖZ voez.at.
Anfragen zum Inhalt und zu Nutzungsrechten bitte an den Verlag (Tel: 01/21312*0).

TOP SPEAKER 2019
Professioneller Redner
www.top-speaker.com

S.C.I.L. profile established 1982
Autorisierter S.C.I.L.Instructor
impact & perception-competences

EXPERTS GROUP
KOOPERATION UND NETZWERKE
www.kooperation-netzwerke.at

THE BEST OF
KEYNOTE-SPEAKER
Perfect Speakers
www.perfect-speakers.eu

MITGLIED DER
WOMEN SPEAKER FOUNDATION

GSF
Global Speakers Federation

GSA
GERMAN SPEAKERS ASSOCIATION
PROFESSIONAL MEMBER

Club 55
EXPERT
Marketing & Sales

Vertrauensvolle Beziehungen entfalten sich dort, wo man ihnen Raum gibt.

Mag. Dr. Magda Bleckmann
Unternehmensberatung
Polzergasse 32, 8010 Graz, Austria

office@magdableckmann.at
Mob +43 (664) 825 77 77
www.magdableckmann.at