

Diese Checkliste liefert wertvolle Tipps & Tricks zum „Kontakten“ und „Netzwerken“:

Betrachten Sie die Phase der Kontaktaufnahme als Werbefeldzug in eigener Sache.

- **Werden Sie „Überzeugungstäter“.**

Seien Sie überzeugt von dem, was Sie tun. Dann werden Sie sehen, wie schnell Sie andere von Ihren Ideen begeistern und als Partner gewinnen können.

- **Nehmen Sie professionelle Beratung in Anspruch.**

Die lokalen Arbeitskreise SCHULEWIRTSCHAFT kennen die örtlichen Gegebenheiten, pflegen wichtige Kontakte zur Schul- und Unternehmensseite und können bei der Anbahnung entsprechender Kontakte wirksam unterstützen.

- **Planen Sie zunächst eine Kooperation, bevor Sie ein Kooperationsnetzwerk mit mehreren Schulen/ Unternehmen gründen.**

Dadurch lassen sich Erfahrungen sammeln und Reibungsverluste minimieren.

- **Wählen Sie beim Erstkontakt das persönliche Gespräch am Telefon.**

Schriftverkehr – postalisch oder elektronisch – sollte erst im nächsten Schritt zum Einsatz kommen. An einen erfolgreichen telefonischen Erstkontakt knüpfen sich bestimmte Bedingungen.

- **Erstellen Sie sich eine Checkliste, entwickeln Sie einen Gesprächsleitfaden**

und haben Sie einen Steckbrief mit den wichtigsten Daten & Fakten des jeweiligen Wunschpartners zur Hand.

- **Seien Sie darauf vorbereitet,** dass Ihr Ansprechpartner Sie im Verlauf des ersten

Gesprächs um weiterführendes Informationsmaterial bittet. Haben Sie entsprechende Unterlagen parat und senden Sie diese zeitnah zu.

- **Machen Sie sich auch auf Absagen gefasst.**

Nehmen Sie es aber nicht persönlich. Möglicherweise fehlen in der Schule/ im Unternehmen die nötigen Ressourcen für eine Kooperation. Erkundigen Sie sich, ob Sie zu einem späteren Zeitpunkt wieder Kontakt aufnehmen dürfen oder ob Ihrem Gegenüber ein anderes Unternehmen/ eine andere Schule bekannt ist, die für Ihr Anliegen in Frage käme. Schulen wie Unternehmen pflegen ihre eigenen Netzwerke und können häufig mit Kontakten/ Erfahrungen weiterhelfen.