

## ***Kontaktaufnahme***

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.