

Mer information om boken

## **Marknadsför Dig med personliga kontaktnät – Bussighet är lönsamt!**

av Katarina Widoff



*Marknadsför Dig med personliga kontaktnät* är uppskattad för sina råd om försäljning och marknadsföring utifrån nätverksekonomin och med fokus på personliga kontaktnät. Bygg upp din nätverksstrategi och nå framgång!

*Marknadsför Dig med personliga kontaktnät* är uppdelad i 3 delar

1. **Hur ska man göra?** Teorier och konkreta tips kring nätverksekonomin, vikten av att samarbeta. Hur vi kan nå våra mål genom att ha en klar mingelstrategi och nätverksstrategi utan att utnyttja de man känner.
2. **Hur gör andra?** Erfarenhetsutbyte med personer som är duktiga på att bygga team, presentera sig minnesvärt och som arbetar genom att samarbeta och nätverka; Jimmy Schönning, Björn Lundén, Lena Strömstedt, Daniel Salzer, Linda Kron Dahl, Sylvia Oppenheim, Stefan Elf och Amelia Adamo.
3. **Hur gör jag själv?** Frågor med plats att skriva dina egna svar för hur du nätverkar och minglar och hur du kan strukturera ditt kontaktsökande bättre.

Uttalanden om boken: *Marknadsför Dig med personliga kontaktnät – Bussighet är lönsamt!* Detta är för alla med kundkontakter. Vi arbetar strategiskt med våra personliga kontaktnät, då behövs bra styrhjälpmedel för att lyckas med nätverkandet oavsett om man är novis eller proffsnätverkare. Katarina Widoffs böcker och kunskaper har tillämpbara verktyg .

*Stefan Elf, försäljningschef Brostaden*

*Marknadsför Dig med personliga kontaktnät* är uppskattad för sina praktiska råd och lättsamma beskrivningar, som en riktig handbok ska ha. *Marknadsför Dig med personliga kontaktnät* är bland annat omskriven av tidningarna: DN, Vårt Kungsholmen, Sydsvenska Dagbladet, Cosmopolitan, Hudik Nytt, Hudiksvalls Tidning mfl.

Föreläsningarna "Bussighet är lönsamt" och "Välkommen till Kommunikationssamhället - Nätverka och Mingla smart" är inspirerande där jag tar upp hur vi kan nå det vi önskar genom att nyttja de vi känner istället för att utnyttja dem. Genom att förstå nätverksekonomin kan vi nå våra drömmar! Nätverksekonomin bygger på att vi kommunicerar om varandra och tänker på de vi känner vid olika tillfällen. Bussighetstänket kan anammas på flera olika sätt, dels genom att bygga upp våra kontaktnät och få hjälp själv eller få hjälp och tips av andra. Dels för att samverka och samarbeta mer så att fler blir lönsamma utan att någon blir förfördelad. Detta gör vi redan naturligt på det privata planet men det går också att strukturerat göra detta för sin karriär skull.

Nätverka handlar om att skapa tillit och förtroende, att tydligt kunna berätta om vad man önskar sig och att kunna förmedla detta. Duktiga nätverkare skapar goda relationer med några få personer och dessa bundsförvanter hjälper varandra på bästa sätt, även när alla inte är närvarande.

All kommunikation börjar med att vi mår bra, då kan vi orka vara trevliga både mot oss själva och gentemot andra. Många företag kompletterar föreläsning om att bygga kontaktnät och presentera sig minnesvärt med att må bäst och strukturera sitt arbete så att stressmoment försvinner, med tips kring prioriteringar etc.

Tidigare kunders deltagare har uttryckt sin uppskattning till att kunskapen förmedlas på ett enkelt sätt utan pekpinna. Tanken är att inspirera och skapa förutsättning för förändring, på det plan som man själv orkar och är intresserad av. Med nya infallsvinklar och ny kunskapsbas kan det ske.

Några uppdrag är eller har varit; moderator som vid mångfaldsdebatten i samband med konstutställningen Individerna med Stefan Hedström, moderator vid Haninge kommuns Näringslivsdag, föreläsningar och workshops hos Trygghetsrådet, Uppsala Länsstyrelse, Gävle Länsstyrelse, SEB, Nordea, flera orters Handelskammare, Skandia, Livsticket, Marknadsanalytikerna, Monitor, 0770 profilnr, Bulldozer group med flera företag, organisationer, nätverk och privatpersoner som vill bygga upp sitt varumärke och sina personliga kontaktnät, må bättre och öka servicegraden och försäljningen.

Min bakgrund är från sjukvård/hälsa och bank/finans/försäkring. Jag kom från sjukvården till försäkringsbolag som medicinsk riskbedömare och gick sedan vidare inom koncernen till bank och finans, som rådgivare, marknadsförare, redaktör m.m. Efter femton år sa jag upp mig och startade Kommunikationsfabriken och via KOMFAB<sup>®</sup> håller jag föredrag, kurser och är kommunikationskonsult på olika företag. Fördragen och kurserna är inom mingel och nätverk, hälsa, försäljning, kundvård, bygga varumärke, kraften i koncernorganisationer etc.

Mina föreläsningar är främst kring ämnen som handlar om kommunikation, försäljning och om att öka bussigheten mot sig själv och andra. När vi mår bra orkar vi med att vara vänliga mot andra, lyssna på vad de säger och vi orkar också att både arbeta/söka jobb och ha en rolig fritid. Kommunikation och att inte slösa med andras tid är också en del i mina föreläsningar, hur vi presenterar oss så att vi gör ett avtryck och ett intryck och samtidigt skapar intresse för lyssnaren att vilja veta mer. Föreläsningarna är väl anpassade till mina böcker *Bli en skicklig nätverkare – mingla dig till framgång* och *Må BÄST orka mer – inspiration till ett optimalt och roligare liv*.

Välkommen att beställa böcker, kurser, föreläsningar och workshops!

Katarina Widoff  
070- 767 80 36  
[katarina@komfab.se](mailto:katarina@komfab.se)

*Kommunikationsfabriken*  
[www.komfab.se](http://www.komfab.se)  
- Ditt budskap når fram -

