

## **Praxisauftrag**

---

### **Berufliches Netzwerk pflegen**

---

Handlungskompetenz a2: Netzwerke im kaufmännischen Bereich aufbauen und nutzen

#### **Ausgangslage**

---

Ob in deinem Betrieb, in der Berufsfachschule oder im üK: Als Lernende/r lernst du immer wieder neue Leute in deiner Branche kennen. Damit das erste Kennenlernen nicht im Sand verläuft, ist es wichtig, den Kontakt zu pflegen. Je nach Person kann das unterschiedlich aussehen; vom Telefonanruf hin zum Like auf einem Social Media Profil liegt ziemlich alles drin. Natürlich wohl dosiert und der Situation angemessen. Mit diesem Praxisauftrag machst du den ersten Schritt, um dein berufliches Netzwerk zu pflegen!

#### **Aufgabenstellung**

---

---

Teilaufgabe 1: Überlege dir, welche beruflichen Bekanntschaften du kürzlich gemacht hast und dir sympathisch gewesen sind. Das kann jemand aus einem anderen Team, einer anderen Abteilung oder auch von der Berufsfachschule sein.

---

Teilaufgabe 2: Suche dir einen Grund, um mit der Person in Kontakt zu treten. So hast du ein Thema, auf das du bei Bedarf lenken kannst. Überlege dir, wie du mit der Person in Kontakt treten willst.

---

Teilaufgabe 3: Sprich oder schreib die Person an. Nutze dabei das Thema, das du vorbereitet hast, als Aufhänger.

---

Teilaufgabe 4: Ist der Austausch gut verlaufen, kannst du dich im Anschluss nochmals für den spannenden Austausch, das hilfreiche Gespräch usw. bedanken.

---

Teilaufgabe 5: Dokumentiere und reflektiere deine Ergebnisse in deiner Lerndokumentation.

#### **Hinweise zur Lösung**

---

Tipp 1: Nutze ganz alltägliche Situationen, um Kontakte zu pflegen. Im Betrieb eignen sich zum Beispiel die Kaffeepause oder ein freundliches «Hallo» im Korridor oder bevor eine Sitzung anfängt, um mit anderen ins Gespräch zu kommen.

Tipp 2: In der Berufsfachschule eignet sich die Zeit vor dem Unterricht, die Pausen oder auch der Nachhauseweg, um dich mit Gleichaltrigen auszutauschen.

## **Organisation**

---

Führe deinen Praxisauftrag direkt in deinem Arbeitsalltag anhand eines konkreten Falls oder einer konkreten Situation aus der Praxis aus.

Für die Dokumentation deines Vorgehens benötigst du je nach Aufwand zwischen 30 und 90 Minuten.