

Networking

 franchiseone.de/glossar/networking/

Networking oder „Netzwerken“ – mit oder in seinen (*Kontakt* ☺)-Netzwerk tätig sein. Im Geschäftsleben bedeutet Networking, das Zusammentreffen mehrerer Menschen zu einem bestimmten Termin an einem festgelegten Ort. Networking, auch Netzwerken genannt, dient dazu neue Geschäftspartner persönlich kennen zu lernen und mit Kooperationspartnern ins Gespräch zu kommen – überlicherweise mit einem geschäftswirtschaftlichen Hintergrund.

Tagungen und Firmenevents, bieten sich für ein Networking unter Unternehmer an. Bei dem Treffen tauschen Sie sich über das tägliche Geschäft und Ihre Erfahrungen aus. Somit spielt das Networking im z.B. auch im Franchising eine wichtige Rolle.

Beim Networking unter Franchise-Nehmern werden Erfahrungen ausgetauscht, Sie beraten sich gegenseitig rund um Themen die alle gleichermaßen betreffen und profitieren so voneinander.

Gutes Networking kann den *Erfolg* ☺ steigern und den Aufwand minimieren.

[alle Franchise-Systeme](#)

noch mehr zu **Networking** auf FranchiseCheck

Information für **Quereinsteiger**