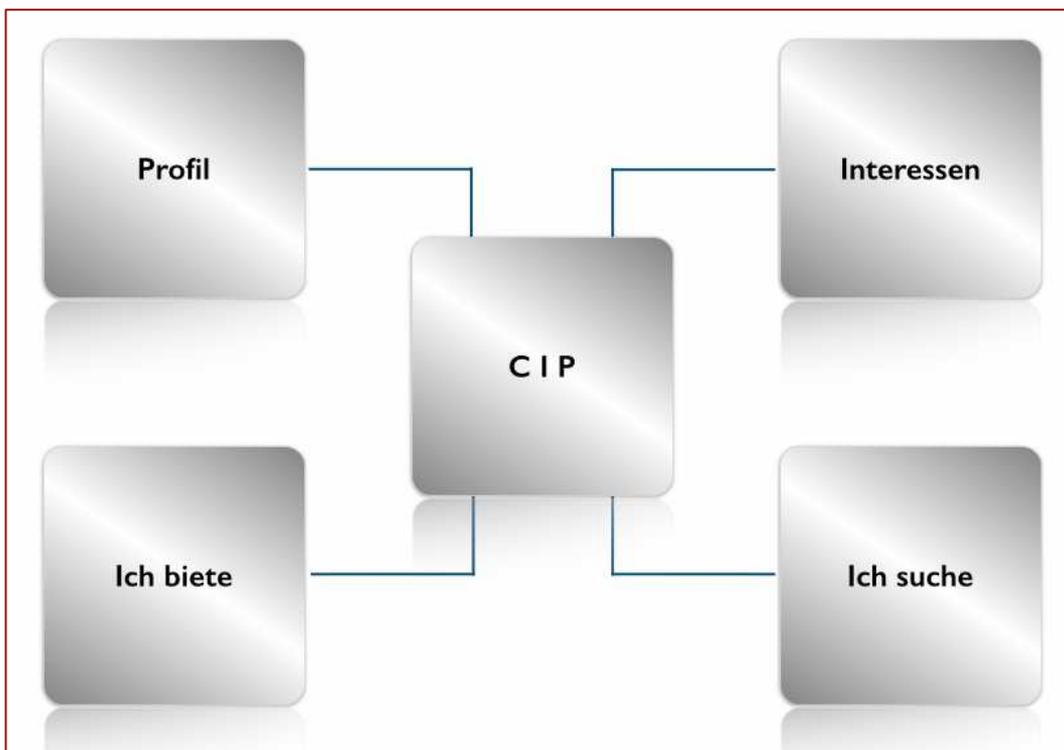




Das strategische Erfolgsportal für unsere Mitglieder



Inhaltsverzeichnis

1. **Keiner kann alleine!**
2. **Was kann CIP zu meinem Erfolg beitragen?**
3. **Wo finde ich CIP?**
4. **Die CIP-Registerkarten**
5. **Die CIP-Registerkarte „Profil“**
 - 5.1. **Persönliche Angaben**
 - 5.2. **Kommunikationsdaten**
 - 5.3. **Dateiupload**
 - 5.4. **Berufliche Qualifikation**
6. **Die CIP-Registerkarte „Interessen“**
 - 6.1. **AFNB-Leistungen**
 - 6.2. **Expertenwissen**
7. **Die CIP-Registerkarte „Ich biete“**
 - 7.1. **Kundenaufträge**
 - 7.2. **Projekte**
 - 7.3. **Veranstaltungen**
 - 7.4. **Verkaufsaufträge**
8. **Die CIP-Registerkarte „Ich suche“**
 - 8.1. **Kundensuchaufträge**
 - 8.2. **Projektsuchaufträge**
 - 8.3. **Veranstaltungssuchaufträge**
 - 8.4. **Kaufsuchauftrag**

1. Keiner kann alleine

Keiner kann alleine! - Wir müssen akzeptieren, dass wir geprägt und abhängig sind von den Systemen in denen wir leben und arbeiten. So sind wir z.B. geprägt durch unsere Erziehung - dem System Familie. Außerdem sind wir geprägt durch unsere Ausbildung - dem System Schule oder durch unsere sozialen Kontakte - dem System Umfeld. Gleichzeitig sind wir aber auch von bestimmten Systemen abhängig, denen wir nicht oder nur schwer entfliehen können. Dazu gehört z.B. unser Wohnort – System Umwelt. Unsere berufliche Tätigkeit - System Unternehmen. Oder die Regierung - System Staat.

Unter diesen und vielen weiteren Systemen finden permanent Wechselwirkungen statt, die uns beeinflussen, verändern und zu dem machen, was wir sind. Wer zukünftig als Trainer, Berater oder Coach erfolgreich sein möchte, sollte dies akzeptieren und lernen, die Systeme und deren Wechselwirkungen aktiv zu nutzen.

Die richtigen Kontakte, zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Mit CIP bieten wir Ihnen hervorragende Möglichkeiten, mit anderen Mitgliedern regional, national und auch international zu kommunizieren.

2. Was kann CIP zu meinem Erfolg beitragen?

CIP zeichnet sich durch viele Eigenschaften und Möglichkeiten aus, die Sie für Ihren Erfolg nutzen und einsetzen können.

- Lernen Sie andere Mitglieder kennen und finden Sie heraus, ob Sie gleiche Interessen haben.
- Tauschen Sie mit anderen Mitgliedern Erfahrungen aus und profitieren Sie gegenseitig davon.
- Finden Sie neue Kunden und Aufträge, oder suchen Sie nach passenden Mitgliedern, an die Sie einen Kunden oder Auftrag vergeben möchten.
- Finden Sie die richtigen Partner für Ihre Projekte, oder finden Sie Projekte in denen Sie sich als Partner einbringen möchten.
- Laden Sie Mitglieder zu Ihren Veranstaltungen ein oder nehmen Sie an Veranstaltung anderer Mitglieder teil.

Das sind nur einige Beispiele, die Ihnen einen kleinen Vorgeschmack auf das, was CIP zu Ihrem Erfolg beitragen kann, geben soll. Wie Sie CIP optimal nutzen, erfahren Sie in den nachfolgenden Ausführungen. Nehmen Sie sich die Zeit und lesen Sie alles in Ruhe durch, damit Sie ein Maximum an Nutzen erzielen – es wird sich für Sie lohnen.

3. Wo finde ich CIP?

Gehen Sie auf unser Webportal und loggen Sie sich mit Ihren Zugangsdaten ein. Unter dem Menüpunkt „Mitgliederbereich“ sehen Sie nun einen Untermenüpunkt mit der Bezeichnung „CIP“. Wenn Sie diesen anklicken, öffnet sich CIP und Sie können direkt beginnen, die einzelnen Tools zu nutzen.

4. Die CIP-Registerkarten

Nachdem Sie sich in CIP eingeloggt haben, sehen Sie folgende vier Registerkarten:

Profil

Interessen

Ich biete

Ich suche

In diesen Registern können Sie Ihre Profildaten eintragen, Ihre Interessen definieren und verschiedene Aufträge hinterlegen. Alle Angaben, die Sie hier tätigen können Sie jederzeit selbst ändern, überarbeiten oder auch löschen.

5. Die CIP-Registerkarte „Profil“

In der Registerkarte „Profil“ können Sie Ihre Persönlichen Angaben und Ihre Kommunikationsdaten hinterlegen. Darüber hinaus können Sie ein Foto von sich oder eine Firmenbroschüre uploaden. Außerdem definieren Sie in diesem Bereich Ihre berufliche Qualifikation.

Die Registerkarte „Profil“ ist automatisch mit Ihren Angaben in der „Expertendatenbank“ gekoppelt. Angaben, die Sie in der Expertendatenbank machen werden automatisch auch in Ihr CIP-Profil übernommen und umgekehrt.

5.1. Persönliche Angaben

Tragen Sie hier Ihre persönlichen Angaben, wie z.B. Name, Anschrift usw. ein.

5.2. Kommunikationsdaten

Tragen Sie hier Ihre Kommunikationsdaten, wie z.B. Telefonnummer, Emailadresse und Ihre Webadressen ein. Außerdem können Sie hier auch Links zu diversen Socialmedia-Portalen eintragen, auf denen Sie sich präsentieren.

5.3. Dateiupload

In diesem Bereich können Sie ein Foto von sich uploaden. Bitte achten Sie darauf, dass die Seitenverhältnisse des Fotos 4:3 betragen, damit das Foto nicht verzerrt erscheint. Des weiteren können Sie in diesem Bereich eine Broschüre oder einen Flyer über Ihr Unternehmen im PDF-Format uploaden.

5.4. Berufliche Qualifikation

Legen Sie fest, welche Expertengebiete Sie vertreten, welche Funktion Sie ausüben, welche Zielgruppen und Branchen Sie bedienen, welche Sprachen Sie sprechen, über wie viele Jahre Berufserfahrung Sie verfügen, wo Ihre Einsatzorte liegen und welches Honorarniveau Sie haben.

6. Die CIP-Registerkarte „Interessen“

In der Registerkarte „Interessen“ können Sie gezielt nach Mitgliedern suchen, die die gleichen Interessen wie Sie verfolgen. Hierbei stehen Ihnen zwei Bereiche zur Verfügung:

- Gleiche Interessen bezüglich unserer Leistungen
- Gleiche Interessen bezüglich eines Expertengebietes

Zu beiden Bereichen können Sie auch mehrere Aufträge anlegen. Klicken Sie hierzu einfach auf den Button „Neuer Auftrag“ und vergeben Sie eine individuelle Auftragsbezeichnung, unter der Sie Ihre Aufträge speichern und später wieder erneut aufrufen können.

6.1. AFNB-Leistungen

Legen Sie hier Aufträge an, um nach Mitgliedern zu suchen, die sich mit Ihnen über unsere Leistungen austauschen möchten. Wenn Sie möchten, können Sie die Kriterien einschränken, in dem Sie z.B. gezielt nach Mitgliedern suchen, die ein bestimmtes Expertengebiet abdecken, oder in einer bestimmten Branche usw. tätig sind.

6.2. Expertenwissen

Legen Sie hier Aufträge an, um nach Mitgliedern aus Ihrem oder einem anderen Expertengebiet zu suchen, die sich mit Ihnen austauschen möchten. Wenn Sie möchten, können Sie auch hier die Kriterien einschränken, in dem Sie z.B. gezielt nach Mitgliedern suchen, die ein bestimmtes Expertengebiet abdecken, oder in einer bestimmten Branche usw. tätig sind.

7. Die CIP-Registerkarte „Ich biete“

In der Registerkarte „Ich biete“ können Sie anderen Mitgliedern Angebote unterbreiten. So können Sie z.B. Kundenaufträge, Projekte, Veranstaltungen oder Verkaufsaufträge anlegen und Ihre Leistungen anbieten.

7.1. Kundenaufträge

Sie bzw. einer Ihrer Kunden oder Interessenten hat einen Seminar-, Trainings- oder Coachingauftrag zu vergeben und Sie suchen nach Mitgliedern, die für diesen Auftrag in Frage kommen? Wenn ja, dann legen Sie hier Ihren Auftrag an. Alle Mitglieder, die die Kriterien Ihrer Angaben erfüllen, werden automatisch per Email darüber informiert und können sich mit Ihnen in Verbindung setzen.

7.2. Projekte

Sie planen ein neues Projekt und suchen nach Mitgliedern, die Interesse daran haben, an Ihrem Projekt

mitzuwirken? Wenn ja, dann legen Sie hier Ihr Projekt an. Alle Mitglieder, die die Kriterien Ihrer Angaben erfüllen, werden automatisch per Email darüber informiert und können sich mit Ihnen in Verbindung setzen.

7.3. Veranstaltungen

Sie führen Kurse, Trainings oder Seminare durch und möchten andere Mitglieder, die sich dafür interessieren hierzu einladen? Wenn ja, dann legen Sie hier Ihre Veranstaltung an. Alle Mitglieder, die die Kriterien Ihrer Angaben erfüllen, werden automatisch per Email darüber informiert und können sich mit Ihnen in Verbindung setzen.

7.4. Verkaufsaufträge

Sie möchten etwas verkaufen? Wenn ja, dann geben Sie hier die Details zu dem Produkt ein. Alle Mitglieder, die die Kriterien Ihrer Angaben erfüllen, werden automatisch per Email darüber informiert und können sich mit Ihnen in Verbindung setzen.

8. Die CIP-Registerkarte „Ich suche“

In der Registerkarte „Ich suche“ können Sie anderen Mitgliedern mitteilen, dass Sie am Kauf bestimmter Produkte oder Leistungen interessiert sind.. So können Sie z.B. Kundensuchaufträge, Projektsuchaufträge, Veranstaltungssuchaufträge oder Verkaufssuchaufträge anlegen und Ihre Leistungen anbieten.

8.1. Kundensuchaufträge

Sie suchen Aufträge? Wenn ja, dann legen Sie hier Ihren Suchauftrag an und legen Sie fest, welche Bedingungen der Auftrag enthalten soll.

8.2. Projektsuchaufträge

Sie möchten an einem Projekt eines anderen Mitglieds mitwirken? Wenn ja, dann legen Sie hier Ihren Suchauftrag an und legen Sie fest, welche Bedingungen das Projekt enthalten soll.

8.3. Veranstaltungssuchaufträge

Sie möchten an einer Veranstaltung eines anderen Mitglieds teilnehmen? Wenn ja, dann legen Sie hier Ihren Suchauftrag an und legen Sie fest, welche Bedingungen die Veranstaltung enthalten soll.

8.4. Kaufsuchauftrag

Sie möchten ein Produkt kaufen, das von einem anderen Mitglied zum Verkauf angeboten wird? Wenn ja, dann legen Sie hier Ihren Suchauftrag an und legen Sie fest, welche Bedingungen das Produkt erfüllen soll.