

Xing optimal nutzen

Geschäftskontakte - Aufträge - Jobs. So zahlt sich Networking im Internet aus

Bearbeitet von
Dr. Andreas Lutz, Joachim Rumohr

6., aktualisierte Auflage 2014. Buch. 175 S. Kartoniert

ISBN 978 3 7093 0554 6

Format (B x L): 14,5 x 21 cm

Gewicht: 280 g

Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften:
Sachbuch und Ratgeberliteratur

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of increasing size. Below the main text, 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' is written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

VORWORT

XING.com ist die führende deutschsprachige Business-Networking-Plattform. Mehr als 14 Millionen Mitglieder, davon rund sechs Millionen in Deutschland sowie jeweils über 600.000 in Österreich und der Schweiz, haben sich über XING vernetzt, jeden Tag kommen rund 3.000 neue hinzu. Die meisten Mitglieder nutzen das Potenzial der Networking-Plattform bisher nur zu einem kleinen Teil, dabei kann die Kontakt-, Kunden- und Jobsuche mit XING so einfach sein. Dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie auf Geschäftspartner, Auftrag- und Arbeitgeber direkt und ohne Umwege zugehen und sogar erreichen können, dass sich diese von sich aus bei Ihnen melden. Wer bei XING über ein gutes Netzwerk verfügt, muss keine Kaltakquise mehr betreiben und keine Initiativbewerbungen versenden.

Egal ob Sie sich gerade überlegen, XING-Mitglied zu werden, oder ob Sie XING schon seit Jahren intensiv nutzen, Sie werden in diesem Buch jede Menge Ideen und Anregungen finden, wie Sie mit weniger Zeitaufwand und erfolgreicher als bisher Ihr persönliches Netzwerk auf- und ausbauen. Wir erklären Ihnen dazu die gesamte Funktionalität von XING. Dabei geht es uns nicht nur darum, wie etwas technisch funktioniert, sondern wir wollen das soziale und inhaltliche Know-how vermitteln, um das Beste aus den Funktionen herauszukitzeln. Wir verraten, wo sich Funktionen verstecken, die kaum jemand kennt, und stellen Tools vor, mit denen Sie XING sehr viel effektiver nutzen können. Und das bereits in der sechsten Auflage!

Entstanden ist das Buch aus den von uns gemeinsam mit der XING AG in 30 Städten in Deutschland, Österreich und der Schweiz veranstalteten offiziellen XING-Seminaren. Es basiert auf den Fragen und Anregungen von inzwischen mehr als 10.000 Teilnehmern. Davon profitieren Sie als Leser dieses Buches: Sie erhalten praxisnahe und unmittelbar umsetzbare Tipps und Antworten auf alle wichtigen Fragen, die sich Ihnen auf Ihrem Weg vom neuen Mitglied zum XING-Powernutzer stellen werden. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim (Neu-)Entdecken von XING.

München/Hamburg, im Mai 2014

Dr. Andreas Lutz
und Joachim Rumohr