

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](#)

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei



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.

INHALT

Vorwort	9
Kapitel 1: Elf Arten, von XING zu profitieren	11
XING als Kontaktdatenbank	12
Machen Sie sich ein Bild von Ihrem Gesprächspartner	12
XING erleichtert die Kontaktpflege	13
Finden Sie potenzielle neue Geschäftskontakte	14
Präsentieren Sie Ihr Unternehmen	14
Umschiffen Sie Gatekeeper	14
Zusammenarbeit über Städte- und Ländergrenzen hinweg	15
Einladungsmanagement leichtgemacht	15
Marketing mit Erlaubnis	15
Experten finden und Wissensaustausch betreiben	16
Selbstmarketing: Machen Sie sich zur Marke	16
Kapitel 2: Die häufigsten Fragen zu XING	19
Kann ich XING auch ohne Premium-Mitgliedschaft nutzen?	20
Wie wird XING ausgesprochen und warum wurde openBC zu XING?	20
Sind meine persönlichen Kontaktdaten für jeden sichtbar?	21
Was bedeutet „bestätigter Kontakt“?	22
Wie reagiere ich auf Kontaktanfragen von Unbekannten?	23
Wann sollte ich selbst einen Kontakt hinzufügen?	25
Kann ich Kontakte auch wieder löschen?	26
Wie wahre ich meine Privatsphäre?	27
Warum sind die Kontakte meiner Kontakte so wichtig?	28
Wie Sie die elf dümmsten Fehler bei XING vermeiden	31
Kapitel 3: Fliegender Start: erste Einstellungen und ein überzeugendes XING-Profil	37
Tipps und Tricks für eine gute Selbstdarstellung: Ihr Profil	38
Das Portfolio	44
Karrierewünsche bearbeiten	45
Die Profildetails	45
Einstellungen: So wahren Sie Ihre Privatsphäre	54

Kapitel 4: Interessante Mitglieder finden: gezielte Suche und Kontaktaufnahme	61
Die XING-Universalsuche	62
Mitglieder finden	62
Endlich Schluss mit reiner Kaltakquise	66
Wie Sie die „Gatekeeper“ umgehen	70
So funktioniert die automatische Suche mit Suchaufträgen	74
Mitglieder, die Sie kennen könnten	76
Spezielle Suchlisten für Premium-Mitglieder	76
Kapitel 5: Neues aus Ihrem Netzwerk: So behalten Sie die Übersicht	83
Informationen aus dem eigenen Netzwerk	84
Kommentare und der Button „Interessant“	84
Der Informationsfluss in das eigene Netzwerk	85
Kapitel 6: „Mein Netzwerk“: Wie Sie Ihre Kontakte verwalten	89
Ihre Kontakte	90
„Kontaktanfragen“	93
„Gemerkte Personen“	93
Verschicken Sie Einladungen an Nicht-Mitglieder	94
So funktioniert der Adressbuch-Abgleich	96
Wie Sie XING-Kontakte exportieren	97
XING auf dem Handy, PDA oder iPhone	98
Kapitel 7: Nachrichten schicken und empfangen: das interne Mailsystem von XING	99
Nachrichtensperre für Basis-Mitglieder	100
Bitte beachten: klare Regeln bei XING	100
Sie haben eine Nachricht: der Posteingang	102
Schützen Sie sich vor unerwünschten Nachrichten	103
So können Sie Textbausteine einsetzen	104
Kapitel 8: Jobs & Karriere: nur für XING-Mitglieder ...	107
Auf der Suche nach einem neuen Job	108
Stellenanzeige einstellen	109
Kapitel 9: Gruppen: Profitieren Sie vom Wissensaustausch bei XING	113

Was ist eine Gruppe?	114
Wie lassen sich interessante Gruppen finden?	114
So gehen Sie vor, wenn Sie sich aktiv in Gruppen beteiligen wollen	117
Wie Sie eine eigene Gruppe gründen	122
Kapitel 10: Events: So verwalten Sie Veranstaltungen und Termine	127
Wie Sie Veranstaltungen finden und sich dazu anmelden	128
Gewusst wie: Geben Sie Ihre eigenen Events bekannt	130
Event anlegen	131
Verbreiten Sie Ihren Event im XING-Netzwerk	134
Behalten Sie die Einladungsliste im Auge	136
Kapitel 11: Unternehmen und Vorteilsprogramm	139
Welche Arten von Unternehmensprofilen gibt es?	140
Kapitel 12: Welche Spielregeln gelten für das Networking bei XING?	143
Vermeiden Sie typische Missverständnisse zum Thema Networking	144
Trennen Sie nicht künstlich zwischen geschäftlich und privat	146
Finden Sie die richtige Einstellung, um erfolgreich zu sein	147
Aktivieren Sie Ihr bestehendes Netzwerk	148
Nehmen Sie sich ausreichend Zeit für Ihr Networking bei XING	149
Gehen Sie in Vorleistung	151
Geizen Sie nicht mit Dank und Lob	153
Bitten Sie andere um Rat und Unterstützung	154
Lernen Sie, nein zu sagen	155
Machen Sie aus Ihren XING-Kontakten persönliche Beziehungen	156
Kapitel 13: XING: Wie die Idee entstand und was daraus geworden ist	161
Die Geburtsstunde von XING	162
Warum openBC so ansteckend wirkte	162
Wer nutzt die Internet-Plattform zu welchem Zweck?	165
Stichwortverzeichnis	173