

jeder-ist-unternehmer.de

Xing optimal nutzen

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

von
Andreas Lutz, Joachim Rumohr

5., aktualisierte Auflage 2013

Linde Verlag Wien 2013

Verlag C.H. Beck im Internet:
www.beck.de

ISBN 978 3 7093 0505 8

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

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	13
Präsentieren Sie Ihr Unternehmen	14
Umschiffen Sie Gatekeeper	15
Zusammenarbeit über Städte- und Ländergrenzen hinweg	15
Einladungsmanagement leichtgemacht	15
Marketing mit Erlaubnis	16
Experten finden und Wissensaustausch betreiben	16
Selbstmarketing: Machen Sie sich zur Marke	17
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 Kontakthanfragen von Unbekannten?	23
Wann sollte ich selbst einen Kontakt hinzufügen?	24
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	30

Kapitel 3: Fliegender Start: erste Einstellungen und ein überzeugendes XING-Profil	37
Tipps und Tricks für eine gute Selbstdarstellung: Ihr Profil	38
Nutzen Sie die Wirkung der „Über-mich“-Seite	44
Einstellungen: So wahren Sie Ihre Privatsphäre	53
Kapitel 4: Interessante Mitglieder finden: gezielte Suche und Kontaktaufnahme	59
Die XING-Universalsuche	60
Mitglieder finden	60
Endlich Schluss mit reiner Kaltakquise	64
Wie Sie die „Gatekeeper“ umgehen	68
So funktioniert die automatische Suche mit Suchaufträgen	72
Nutzen Sie das Potenzial der Powersuchen	73
Kapitel 5: Neues aus Ihrem Netzwerk: So behalten Sie die Übersicht	81
Informationen aus dem eigenen Netzwerk	82
Kommentare und der Button „Interessant“	82
Der Informationsfluss in das eigene Netzwerk	83
Kapitel 6: „Mein Netzwerk“: Wie Sie Ihre Kontakte verwalten	84
Ihre Kontakte	86
„Kontaktanfragen“	89
„Gemerkte Personen“	89
Verschicken Sie Einladungen an Nicht-Mitglieder	90
So funktioniert der Adressbuch-Abgleich	92
Wie Sie XING-Kontakte exportieren	93
XING auf dem Handy, PDA oder iPhone	94
Kapitel 7: Nachrichten schicken und empfangen: das interne Mailsystem von XING	95
Nachrichtensperre für Basis-Mitglieder	96
Bitte beachten: klare Regeln bei XING	96

Sie haben eine Nachricht: der Posteingang.	99
Schützen Sie sich vor unerwünschten Nachrichten.	100
So können Sie Textbausteine einsetzen.	100
Kapitel 8: Jobs & Karriere: nur für XING-Mitglieder.	103
Auf der Suche nach einem neuen Job.	104
Jobangebote einstellen.	105
Kapitel 9: Gruppen: Profitieren Sie von Wissensaustausch bei XING.	109
Was ist eine Gruppe?	110
Wie lassen sich interessante Gruppen finden?	110
So gehen Sie vor, wenn Sie sich aktiv in Gruppen beteiligen wollen. .	114
Wie Sie eine eigene Gruppe gründen.	119
Kapitel 10: Events: So verwalten Sie Veranstaltungen und Termine.	125
Wie Sie Veranstaltungen finden und sich dazu anmelden.	126
Gewusst wie: Geben Sie Ihre eigenen Events bekannt.	128
Verbreiten Sie Ihren Event im XING-Netzwerk.	132
Behalten Sie die Einladungsliste im Auge.	134
Kapitel 11: Unternehmen und Vorteilsangebote.	137
Welche Arten von Unternehmensprofilen gibt es?	138
Spezielle Angebote und Partnerunternehmen.	139
Kapitel 12: Welche Spielregeln gelten für das Networking bei XING?	141
Vermeiden Sie typische Missverständnisse zum Thema Networking.	142
Trennen Sie nicht künstlich zwischen geschäftlich und privat.	144
Finden Sie die richtige Einstellung, um erfolgreich zu sein.	145
Aktivieren Sie Ihr bestehendes Netzwerk.	146
Nehmen Sie sich ausreichend Zeit für Ihr Networking bei XING.	147
Gehen Sie in Vorleistung.	149

Geizen Sie nicht mit Dank und Lob	151
Bitten Sie andere um Rat und Unterstützung	152
Lernen Sie, nein zu sagen.	153
Machen Sie aus Ihren XING-Kontakten persönliche Beziehungen . . .	154

Kapitel 13: XING: Wie die Idee entstand und was daraus geworden ist.	159
Die Geburtsstunde von XING.	160
Warum openBC so ansteckend wirkte.	160
Wer nutzt die Internet-Plattform zu welchem Zweck?	163

Stichwortverzeichnis	169
---------------------------------------	-----