

# INHALT

Vorwort .....	9
<b>Kapitel 1: Elf Arten, von XING zu profitieren</b> .....	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
<b>Kapitel 2: Die häufigsten Fragen zu XING</b> .....	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
<b>Kapitel 3: Fliegender Start: erste Einstellungen und ein überzeugendes XING-Profil</b> .....	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

<b>Kapitel 4: Interessante Mitglieder finden: gezielte Suche und Kontaktaufnahme</b> .....	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
<b>Kapitel 5: Neues aus Ihrem Netzwerk: So behalten Sie die Übersicht</b> .....	83
Informationen aus dem eigenen Netzwerk .....	84
Kommentare und der Button „Interessant“ .....	84
Der Informationsfluss in das eigene Netzwerk .....	85
<b>Kapitel 6: „Mein Netzwerk“: Wie Sie Ihre Kontakte verwalten</b> .....	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
<b>Kapitel 7: Nachrichten schicken und empfangen: das interne Mailsystem von XING</b> .....	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
<b>Kapitel 8: Jobs &amp; Karriere: nur für XING-Mitglieder</b> ...	107
Auf der Suche nach einem neuen Job .....	108
Stellenanzeige einstellen .....	109
<b>Kapitel 9: Gruppen: Profitieren Sie vom Wissensaustausch bei XING</b> .....	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** .....

Wie Sie Veranstaltungen finden und sich dazu anmelden .....	127
Gewusst wie: Geben Sie Ihre eigenen Events bekannt .....	128
Event anlegen .....	130
Event verbreiten .....	131
Verbreiten Sie Ihren Event im XING-Netzwerk .....	134
Behalten Sie die Einladungsliste im Auge .....	136

**Kapitel 11: Unternehmen und Vorteilsprogramm** .....

Welche Arten von Unternehmensprofilen gibt es? .....	139
--	-----

**Kapitel 12: Welche Spielregeln gelten für das Networking bei XING?** .....

Vermeiden Sie typische Missverständnisse zum Thema Networking .....	143
Trennen Sie nicht künstlich zwischen geschäftlich und privat .....	144
Finden Sie die richtige Einstellung, um erfolgreich zu sein .....	146
Aktivieren Sie Ihr bestehendes Netzwerk .....	147
Nehmen Sie sich ausreichend Zeit für Ihr Networking bei XING .....	148
Gehen Sie in Vorleistung .....	149
Geizen Sie nicht mit Dank und Lob .....	151
Bitten Sie andere um Rat und Unterstützung .....	153
Lernen Sie, nein zu sagen .....	154
Machen Sie aus Ihren XING-Kontakten persönliche Beziehungen .....	155

**Kapitel 13: XING: Wie die Idee entstand und was daraus geworden ist** .....

Die Geburtsstunde von XING .....	161
Warum openBC so ansteckend wirkte .....	162
Wer nutzt die Internet-Plattform zu welchem Zweck? .....	162

Stichwortverzeichnis .....	173
----------------------------	-----