

Wie aus einer Karteileiche ein aktiver Netzwerker wurde.

Anwendertipps für Ihren XING Auftritt.

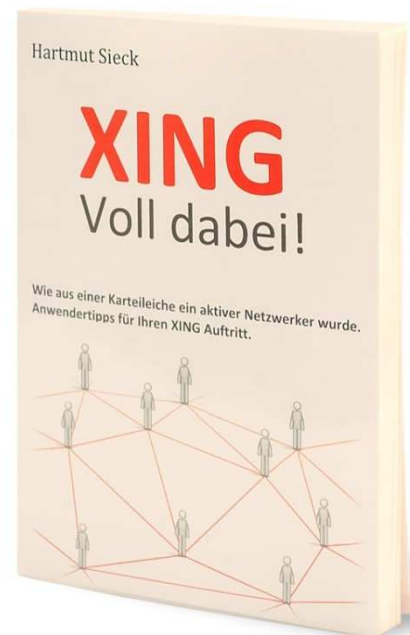
XING, ein Business Netzwerk mit mehr als 8 Millionen Nutzern. Sind Sie auch schon Teil dieses Netzwerks, um sich zum Beispiel für potenzielle Arbeitgeber interessant zu machen oder – wie der Autor – um Geschäftskontakte zu potenziellen Kunden, Lieferanten und Partnern zu knüpfen? Ein Profil in XING einzustellen ist schnell erledigt. Doch: Was passiert dann?

Der Autor Hartmut Sieck ist seit Juni 2005 auf der XING (vormals openBC) Plattform vertreten. Er selbst sagt, dass er jahrelang eine Karteileiche war. Er hatte sein Profil eingestellt und – oh Wunder – es war nicht viel passiert. Heute ist er ein aktiver Netzwerker, Nutzer und Fan von XING. Doch der Weg dorthin war lang und mit vielen Lernerfahrungen verbunden.

Mit diesem Buch können Sie von seinen Erfahrungen profitieren und erfahren, wie Sie

- für sich selber vor der Nutzung von XING klar definieren, was Sie eigentlich mit Ihrem Auftritt dort erreichen wollen und welche Auswirkungen diese Entscheidung auf die Art der Präsentation hat.
- Ihr Profil weiter verfeinern, aussagekräftiger, leichter auffindbar und interessanter gestalten können.
- die Suchfunktionen so nutzen können, um die für Sie wirklich interessanten Menschen auf XING zu finden.
- Nachrichten an Mitglieder so gestalten, dass daraus auch Geschäftskontakte entstehen.
- für sich selber die Grenzen ziehen können, zwischen einem großen Netzwerk mit vielen Kontakten und einem eher kleinen, echten Netzwerk (mit Menschen, die Sie wirklich kennen).
- die Gruppen und Foren nutzen können, um für sich als Person, für Ihre Produkte und Dienstleistungen Interesse zu wecken.
- XING auch für Ihre „realen“ Verkaufsgespräche einsetzen können, um sich optimal auf den Kunden vorzubereiten.

Das Buch ist dabei so aufgebaut, dass Sie am Ende eines jeden Kapitels die „Theorie“ und Erfahrungen von Hartmut Sieck direkt auf Ihre eigenen XING Tätigkeiten übertragen können.



Erschienen: 2010 (2. Auflage)
Anzahl Seiten: 96
Autor: Hartmut Sieck
ISBN: 3839108780

Preis: 9,90 €
(inkl. 7% Mehrwertsteuer)

Zu bestellen unter:
www.shop.sieck-consulting.de

SIECK consulting

Anemonenweg 9
D-71672 Marbach
Tel: 07144 8985 27
Fax: 07144 8985 26
E-Mail: h.sieck@sieck-consulting.de
Internet: www.sieck-consulting.de