

Inhaltsverzeichnis

Soll ich oder soll ich nicht?	9
1 Vom Netzwerk zum Business- und Karrieregenerator	17
1.1 Vom Wohnzimmernetzwerk zum US-Marktführer	18
1.2 Vom Marktführer zum weltweiten Leadership-Netzwerk	21
1.3 Warum Karrieregenerator?	24
2 Den Netzwerk-Raum verstehen	27
2.1 Die Kontaktnetzwerke	29
2.1.1 XING – das Business-Netzwerk für D-A-CH	29
2.1.2 Was unterscheidet das weltweite LinkedIn-Business-Netzwerk von XING?	31
2.1.3 Was haben die Netzwerke gemeinsam bzw. wie schneiden sie in einer direkten Gegenüberstellung ab?	32
2.2 Die Follownetzwerke	37
2.2.1 Twitter – das Echtzeitnetzwerk	38
2.2.2 Google+ – das zentrale Nervensystem der Suchmaschine	38
2.2.3 Pinterest – das Bildernetzwerk	40

2.3	XING – das Netzwerk auch für eiskalte Kontakte	41
2.4	LinkedIn – das Netzwerk für halbwarmer Kontakte und bezahlte Kontakthanbahnung	42
2.5	Stellen Sie sich jedes Netzwerk wie ein eigenes Land vor	45
3	Ihr persönlicher Erfolgsraum auf LinkedIn ...	47
3.1	Das Unternehmens- und das Webprofil	50
3.2	Das persönliche LinkedIn-Profil	58
3.2.1	Die LinkedIn-Zusammenfassung (Summary – About Me)	60
3.2.2	Das Portfolio und dessen Anhänge	63
3.2.3	Das Profilbild auf LinkedIn	67
3.2.4	Profilsllogan oder Unternehmensposition?	69
3.2.5	Die konfigurierbaren Abschnitte im LinkedIn-Profil	70
3.2.6	Vernetzungen mit Berufserfahrungen ...	74
3.2.7	Das Tor zur Welt des Internets mit Profileinstellungen regulieren	77
3.2.8	Die Privatsphäreneinstellungen insgesamt	79
3.3	Wie finde ich Kontakte?	86
3.3.1	Das Adressbuch (Kontakt-Beziehungs-Management)	87
3.3.2	Der Kontaktaufbau	93

3.4	Die Aktionsfläche nutzen, um Unterstützung zu liefern	103
3.4.1	Die Startseite mit Updates (Nachrichtenstream)	106
3.4.2	LinkedIn-Gruppen – (Social-Network-) Theater zum Zuschauen, Mitmachen und zum Qualifizieren von Kontakten	111
3.4.3	Unternehmensprofile und deren Wert für Ihre Karriere	120
3.5	Empfehlungen sind das halbe Leben	125
3.5.1	Endorsements (Bestätigungen von Fähigkeiten)	128
3.5.2	Empfehlungen (Recommendations)	130
3.6	Und wie komme ich jetzt mit LinkedIn zum Job?	133
4	Ist der Weg das Ziel, oder was ist eine Strategie?	141
4.1	„Get what you want“ heißt auch zu wissen, was Sie wollen	142
4.2	Strategie auf die einzelnen Bereiche heruntergebrochen	148
4.3	LinkedIn als Recherchewerkzeug	151
4.3.1	Die Personen finden, die Sie in Zukunft unterstützen könnten	154
4.3.2	Arbeitsstellen finden, die zu Ihrem Zukunftsweg passen	157
4.3.3	Recherche nach und in Unternehmen	160

Inhaltsverzeichnis

4.3.4	Recherche im „Mitmachtheater“	160
4.3.5	Durchsuchen Ihres Postfachs	161
4.4	Mobile Revolution im Business-Netzwerk	163
4.5	Akquisition von Kontakten mit LinkedIn	167
5	Systematisch Fachleute fragen	171
	Stichwortverzeichnis	195