

# Inhaltsverzeichnis

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

# Inhaltsverzeichnis

2.3 XING – das Netzwerk auch für eiskalte Kontakte .....	41
2.4 LinkedIn – das Netzwerk für halbwarme Kontakte und bezahlte Kontaktanbahnung .....	42
2.5 Stellen Sie sich jedes Netzwerk wie ein eigenes Land vor .....	45
<b>3 Ihr persönlicher Erfolgsraum auf LinkedIn ...</b>	<b>47</b>
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 Profilslogan 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 Privatsphäreinstellungen insgesamt .....	79
3.3 Wie finde ich Kontakte? .....	86
3.3.1 Das Adressbuch (Kontakt-Beziehungs-Management) .....	87
3.3.2 Der Kontaktaufbau .....	93

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

## 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