

Setzen Sie neue Potenziale frei

Effektives Selbstmanagement

Netzwerken Sie mit XING?!

Das Onlinenetzwerk XING ist für manche noch immer vollkommen unbekannt und hat sich selbst einem Großteil der Mitglieder nicht vollkommen erschlossen. Im Grunde ist XING jedoch gar keine Onlinenecommunity, wie es oft genannt wird, sondern das perfekte Werkzeug zum Aufbau eines persönlichen Netzwerks.

Was ist XING?

Für die einen ist XING ein Jobportal oder Karrierenetzwerk, für die anderen ein Akquisetool, Marketingplattform und für Dritte eine Wissensdatenbank, Eventverwaltung, Adressbuch oder gar ein Zeitvertreib. Kurz gesagt: Sie können XING so nutzen, wie es Ihnen nützt.

Sehen Sie es wie das Schweizer Messer – als ein multifunktionales Werkzeug – an: Beschäftigen Sie sich zunächst mit allen verfügbaren Möglichkeiten, bevor Sie entscheiden, wie und wofür Sie es einsetzen. Denn nur wenn Sie einen Überblick über alle Möglichkeiten haben, können Sie die entscheidenden Funktionen zum Erreichen Ihrer persönlichen Ziele aussuchen und entsprechend nutzen.

Vermarkten Sie sich selbst

Das eigene Profil haben meines Erachtens nicht mal 10 % der Mitglieder vollständig – und vor allem sinnvoll – ausgefüllt. Und immer wieder sieht man Profilbilder, die einen eher schlechten Eindruck hinterlassen.

Dabei eignet sich das XING-Profil hervorragend als umfassende und persönliche Seite, auf der sich weit mehr Informationen als auf einer Visitenkarte unterbringen lassen.

Praxis-Fall

Bei Events, die über XING organisiert sind, werden oft schon gar keine Karten mehr ausgetauscht – und wenn, dann nur um den Gesprächspartner am nächsten Tag auf XING zu finden und sich mit ihm zu verknüpfen.

Die Visitenkarte wird anschließend nicht mehr gebraucht, zumal die Kontaktdaten darauf irgendwann sowieso veraltet sind. Das eigene Profil auf XING hingegen hält in der Regel jeder aktuell und daher nutzen viele XING als ein sich selbst pflegendes Adressbuch.

Fortsetzung auf Seite 2 >>

Aus dem Inhalt

Einfach sicher motivieren

Das erwarten Führungskräfte von Inhabern 4

Parallelen erkennen

Wie Sie Talente fördern und halten 6

Von Erfahrungen anderer profitieren

Entwickeln Sie Ihre individuelle Art zu führen 8

Kontakt und Internet-Archiv:
www.coaching-gwi.de
Alle Checklisten und Informationen!

Ihre Zugangsdaten:
Benutzername: **coaching**
Passwort März 2009: **team**



Sie bestimmen, wie lange Sie sich ärgern!

Liebe Führungskräfte,

im Laufe meines Arbeitslebens habe ich bereits mit den verschiedensten Arbeitertypen zusammengearbeitet – und mich manchmal auch über diese geärgert: Es gab Kollegen, die jammerten mir bei jeder kleinsten Aufgabe vor, wie unendlich schwer dies zu erfüllen sei. Andere musste ich in ihrem Eifer bremsen, weil sie ohne Rücksicht auf ihre Kollegen agiert haben.

Irgendwann begann ich mich damit auseinanderzusetzen, was meine Mitarbeiter auszeichnet und wie ich dies für den unternehmerischen Gesamterfolg nutzen kann. Seitdem ärgere ich mich auch deutlich weniger. Lesen Sie mehr hierzu auf Seite 6.

Mehr Gleichmut wünscht Ihnen

Dr. P. Hamilton

Dr. Patrick Hamilton
Herausgeber „Coaching“

Dr. Patrick Hamilton ist unter anderem als Coach bei Lufthansa Systems in Frankfurt tätig. Er berät dort Führungskräfte beim Aufbau starker Teams und begleitet die Einarbeitung von Mitarbeitern in neue Arbeitsmethoden und Technologien.

Effektives Selbstmanagement

» Fortsetzung von Seite 1

Doch im Profil steckt weit mehr als nur die persönlichen Kontaktdaten des Gesprächspartners.

- Nutzen Sie beispielsweise das Feld „Ich biete“ nicht nur um dieses mit Stichwörtern zu füllen.
- Setzen Sie an den Anfang Ihren persönlichen Elevator-Pitch und beschreiben Sie in 2 bis 3 kurzen Sätzen präzise, worin Ihr Angebot bzw. Ihre Leistung besteht. Diese Sätze können Sie dann auch bei einem Networking-Event zur Kurzvorstellung verwenden.

Über das Feld „Ich suche“ können Sie Ihrem Netzwerk leicht mitteilen, nach was sie gerade auf der Suche sind.

Mein Rat

Wiederholen Sie hier jedoch nicht in umgekehrter Weise Ihr Angebot, sondern schreiben Sie nur Dinge in dieses Feld, die Sie suchen - jedoch nicht selbst anbieten.

Am wichtigsten ist jedoch auch hier, möglichst konkret zu sein. Ein Beispiel: Wenn Sie einen „Kooperationspartner“ suchen, definieren Sie genau, aus welcher Branche und welchem Bereich dieser kommen soll.

Nutzen Sie XING als Karriereplattform

Für Personalbeschaffer und Recruiter ist XING eine „Goldgrube“ – vorausgesetzt, der User weiß damit richtig umzugehen. Anderenfalls kann das Onlinenetzwerk auch zum Zeitfresser werden.

Über die Jobbörse im Marketplace können Sie zudem selbst Stellenangebote platzieren. Dabei gilt:

- **Kosten** entstehen Ihrem Unternehmen nur dann, wenn ein Interessent das Angebot anklickt.
- Sie können auf den Klick genau das **Budget festlegen**, das Sie für die Mitarbeitersuche ausgeben möchten.

Für Sie als Stellensuchenden ergeben sich daraus viele Chancen:

- Mit einem gut und richtig ausgefüllten Profil sind Sie zum einen für Personalsuchende leichter zu finden.
- Zum anderen werden Ihnen die Jobbörsenangebote, die zu Ihrem Profil passen, in Infoboxen angezeigt.

Daneben können Sie aber auch diese Vorschlagsliste zusätzlich durch persönliche Bewertungen optimieren. Gerade wenn Sie also eher latent nach einer neuen Aufgabe suchen, können Sie immer wieder mal schnell nachsehen, ob es neue passende Offerten gibt.

Steigern Sie Ihre Akquisitionsrate

Studien zeigen, dass Networking mit Internetseiten wie XING erst von rund 30 % der Vertriebler genutzt wird. Und selbst diese haben aus meiner Sicht oft nicht die tatsächlich interessanten und zeitsparenden Wege erkannt, die XING bietet. So können Sie in vielen Branchen auf eine Kaltakquise verzichten, wenn Sie ...

- sich systematisch Ihr Kontaktnetzwerk aufbauen und
- anfangen, die Kontakte „zweiten Grades“ zu nutzen: In diesen können Sie nämlich auf XING ganz gezielt suchen, bevor Sie über die dazwischen stehende Person in die Akquisition einsteigen. Verwenden Sie dafür einfach die Option „Kontakte meiner Kontakte“. Filtern Sie hier die Ergebnisse im Bereich „Suche“ nach Mitgliedern, die jemanden kennen, den Sie ebenfalls kennen.

Dies funktioniert jedoch nur mit einem qualitativ hochwertigen Kontaktnetzwerk.

Fazit

XING ist für viele Menschen – egal ob angestellt, in Führungspositionen oder selbstständig – ein sehr mächtiges Werkzeug. Doch nur wer sich wirklich intensiv mit der

Funktionsvielfalt beschäftigt, wird seine Ziele mit XING erreichen können.

Übersicht: Das bietet Ihnen außerdem XING

1. Wissensdatenbank: In über 15.000 Gruppen steht Ihnen eine riesige Wissensbasis zur Verfügung, die jeden Tag weiter anwächst. Wenn Sie dennoch hier nicht die Antwort auf Ihre Frage finden, können Sie Ihr Anliegen direkt an die in den Gruppen versammelten Fachleute richten.

Übrigens, auf diesem Wege können Sie sich selbst natürlich auch als Experte positionieren oder in den fachlichen Austausch mit Kollegen aus Ihrer Branche gehen.

2. Eventverwaltung: Die auf XING angebotenen Veranstaltungen eignen sich hervorragend, um aktiv Networking zu betreiben. Das derzeit beliebteste Eventformat in Hamburg sind die sogenannten CrossTable Dinner, an denen bis zu 180 Mitglieder teilnehmen. Nach dem Zufallsprinzip werden den Gästen vorab für jeden der 3 Menügänge Tischnummern vergeben. Nach jeweils einer Stunde heißt es dann: „Tischwechsel“. So kommt jeder Gast auf 15 verschiedene Gesprächspartner und damit auf eine optimale Zahl an Neukontakten.

3. Werbeplattform: Immer mehr Firmen nutzen XING für Bannerwerbung, die bei Basis-Mitgliedern eingeblendet werden. Im Bereich „BestOffers“ werden zudem spezielle Angebote für Premium-Mitglieder präsentiert. Daneben können die Produkte und Dienstleistungen durch Werbung („TopOffers“) im Mitgliedernewsletter zusätzliche starke Aufmerksamkeit bei den Mitgliedern erwecken.

Autor: Joachim Rumohr ist XING-Trainer. Gemeinsam mit Dr. Andreas Lutz hat er das Buch „XING optimal nutzen“ verfasst.