



LE GUIDE POUR UN PROFIL COMPLET
ET PLUS VISIBLE SUR LINKEDIN

2^{ÈME} VOLET : OPTIMISER LA PUISSANCE DE SON RÉSEAU SUR LINKEDIN



2 - OPTIMISER LA PUISSANCE DE SON RÉSEAU SUR LINKEDIN

PARTIE 2

INTRODUCTION

Si vous lisez ceci, c'est que vous avez déjà créé votre profil*. Vous allez maintenant découvrir toute la puissance de LinkedIn.

Dans cette seconde partie, nous allons voir comment développer votre réseau. Celui-ci est capital pour faire vivre votre profil. Vos connexions professionnelles sont une richesse qui vous sera utile tout au long de votre carrière, vous devez les entretenir et animer votre réseau.

Et n'oubliez pas, vous êtes les premiers ambassadeurs de votre entreprise également auprès de votre réseau.

Dans ce 2^{ème} volet du guide LinkedIn, vous allez découvrir comment :

- 1 | CONSTRUIRE VOTRE RÉSEAU EFFICACEMENT**
- 2 | UTILISER ET CAPITALISER SUR VOTRE RÉSEAU**
- 3 | RÉUSSIR VOS INVITATIONS**

* Si ce n'est pas le cas, vous pouvez retrouver Comment créer votre profil dans notre volet 1 : Présenter votre meilleur profil



1 | SAVOIR ÉTOFFER SON RÉSEAU !

Votre profil LinkedIn est un élément indispensable de votre personal branding. Au-delà de vos compétences et expériences, vos connexions sont un élément clé de votre profil. Ce qui est important c'est qui vous connaissez et surtout qui vous connaît. Restez en contact, entrez en relation avec de nouvelles personnes, faites connaissance, autant d'éléments clés à votre succès sur LinkedIn :

Commencer par développer son réseau avec les bonnes connexions est essentiel.



Trouvez un bon équilibre entre quantité, qualité et diversité. L'étendue de votre réseau compte pour avoir de l'impact. Néanmoins, la qualité de vos relations est essentielle et vous rendra d'autant plus crédible. La diversité de vos contacts est également un point essentiel pour développer un réseau efficace à long terme.



Déterminez vos objectifs de mise en relation et identifiez les personnes les mieux placées pour vous aider à les atteindre.



Retrouvez vos anciens camarades de promo en allant les rechercher sur les pages universités. Vous verrez la listes des anciens élèves et ce qu'ils font maintenant.



EMLV - École de Management Léonard de Vinci France 3 165 abonné(s) [Suivre](#) [Suggérer](#)

Accueil **Étudiants et anciens élèves** Recommandations LinkedIn pour les études

2 785 résultats Fréquentation 1900 à 2014 [Modifier l'école](#)

Où vivent-ils ?	Où travaillent-ils ?	Que font-ils ?
France 2 256	Société Générale 15	Ventes 438
Région de Paris, France 2 015	BNP Paribas 14	Marketing 278
Italie 80	Carrefour 13	Conseil 198
Royaume-Uni 59	EY 12	Médias et communication 104
Turin et alentours, Italie 46	Accenture 8	Management de projets et de program... 188

[Voir plus](#)

Cassandra Fornier
 Chargée de Marketing Nouveaux Médias chez OMCJ
 Région de Paris, France
 '12

Théophile Paubert
 Chargé de Communication chez Médiamétrie
 Région de Paris, France
 '02

Clément Livegan
 Business Developer Adways Studio
 Région de Paris, France
 '00

Elliot Thévenin
 Partner / Deal Leader at Catella Property
 Région de Paris, France
 '01

Sarah Bergenart
 Digital Account Manager
 Région de Paris, France
 '01



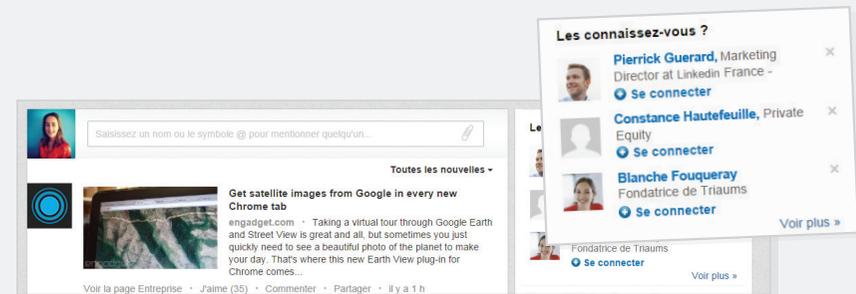
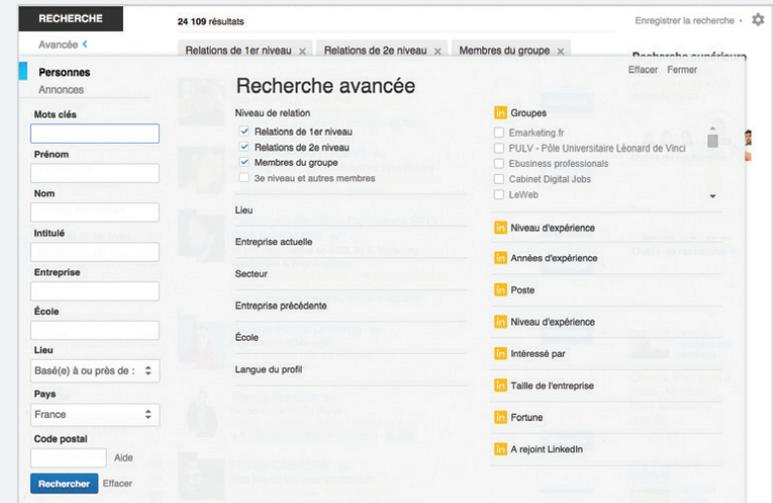
Synchronisez vos comptes de messageries : reprenez ou gardez le contact avec ceux que vous connaissez parmi vos collègues, ex-collaborateurs, ou autres contacts professionnels.



Utilisez le mode recherche avancée pour trouver des contacts d'après des critères précis (entreprise, spécialité, activité...).



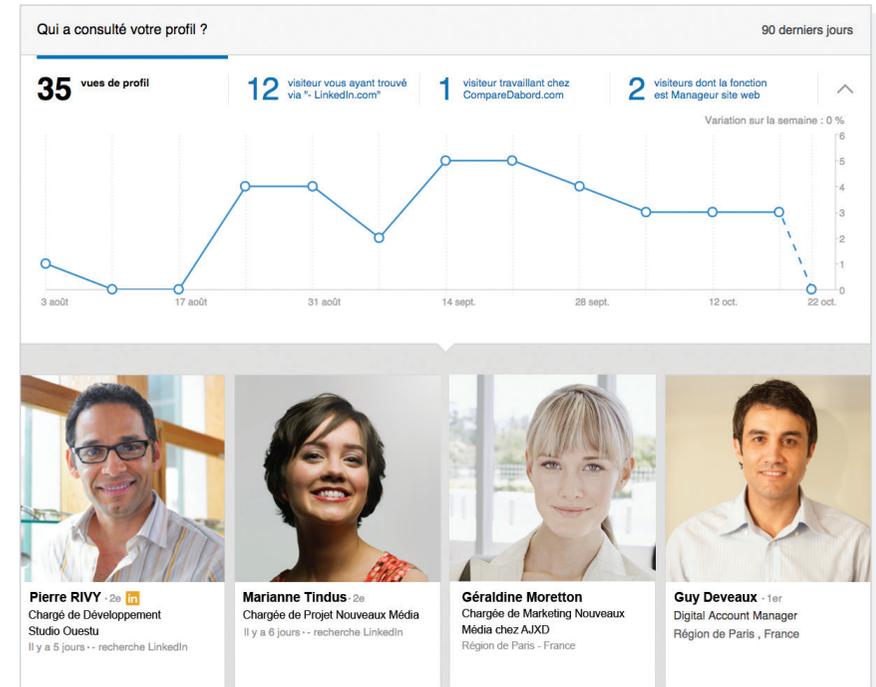
Rubrique « **Les connaissez-vous ?** » : regardez les recommandations de contacts proposées par LinkedIn. Ce sont souvent des personnes que vous avez déjà croisées. Il s'agit aussi de relations de 2^{ème} et 3^{ème} niveau que vous n'auriez pas pensé à ajouter mais qui pourraient vous être utiles.





QUELQUES ASTUCES EN PLUS !

- Savoir qui a regardé votre profil permettra de faire de nouvelles connaissances. **Si une personne est intéressée par votre profil, c'est qu'il y a une raison** : à vous de l'identifier en lui demandant, tout simplement, et le cas échéant en l'invitant à rejoindre votre réseau.
- Lorsque vous souhaitez entrer en contact avec les relations de deuxième niveau via des messages personnalisés, **pensez à rester précis dans votre requête**, et respectez les règles de vie et de courtoisie.
- **Développez aussi votre réseau de manière « passive »** : une signature d'e-mail LinkedIn, un « badge » de votre profil sur votre blog ou site web peuvent largement contribuer à développer votre réseau.



Victoire Dupont

Worldwide Company
région de Paris, France



[Voir le profil](#)



2 | SOYEZ PROACTIFS ET CAPITALISEZ SUR VOTRE RÉSEAU !

Avoir une attitude constructive est la clé pour développer son réseau. **Donnez, partagez et demandez** également. Vous verrez que vous pouvez entretenir et améliorer vos relations en partageant de l'information avec d'autres mais également en demandant de l'aide à vos contacts lorsque vous en avez besoin.

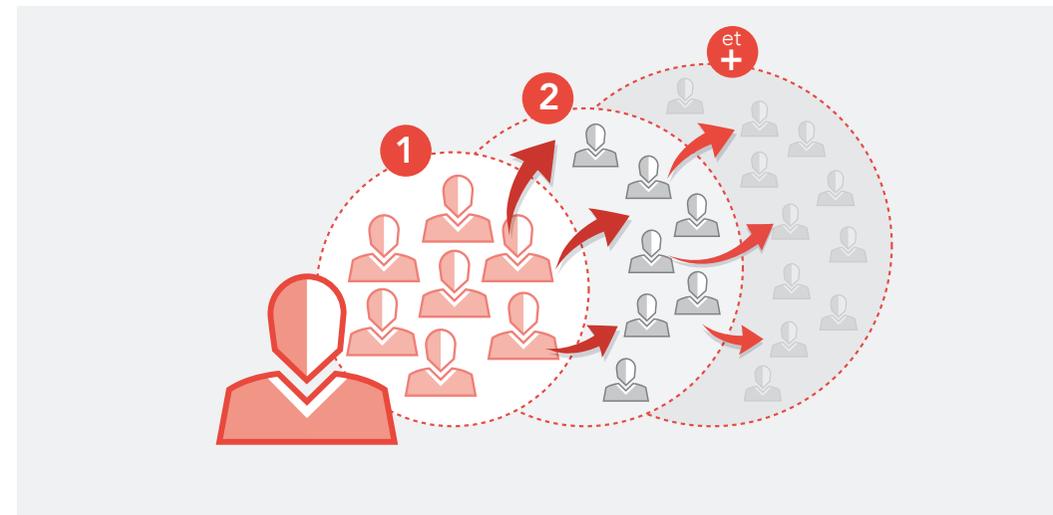
Pour profiter de l'immense potentiel de LinkedIn, vous devez également capitaliser sur les contacts de niveau 2, c'est à dire les contacts de vos relations.



Pensez aux contacts qui peuvent vous aider à atteindre vos objectifs. Si vous les connaissez déjà, reprenez contact avec eux et expliquez leur votre démarche. Si vous ne les connaissez pas encore, faites vous mettre en relation via vos contacts lorsque cela est possible.



Élargissez votre réseau en accédant aux relations des contacts de niveau 2. C'est une mine d'or potentielle pour vous aider dans toutes vos démarches professionnelles, pour des relations d'affaires, pour recruter quelqu'un,... Le deuxième niveau de relation sur LinkedIn est certainement le plus important.





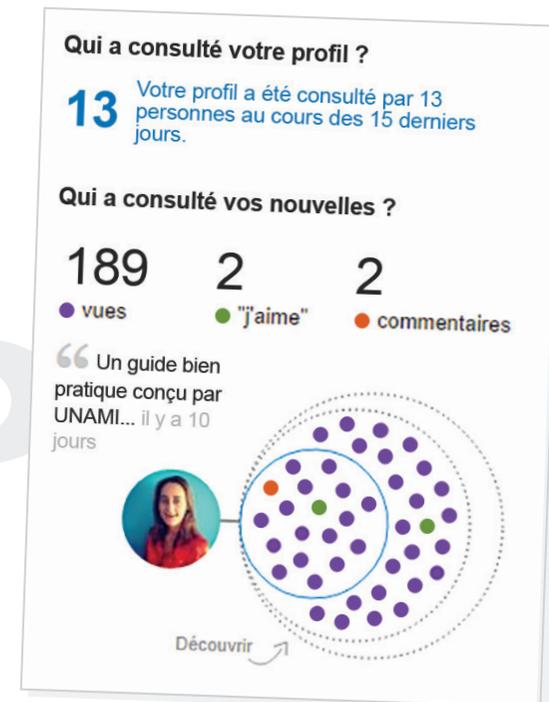
Des fonctionnalités efficaces pour animer et entretenir votre réseau



Installez LinkedIn Outlook Connector qui créera automatiquement un contact Outlook pour vos relations LinkedIn. Plus besoin de charger manuellement les vCards sur Outlook !



Regardez qui a consulté votre profil. C'est d'ailleurs la première activité constatée sur LinkedIn. Vous pourrez découvrir qui s'intéresse à vous et éventuellement les recontacter.





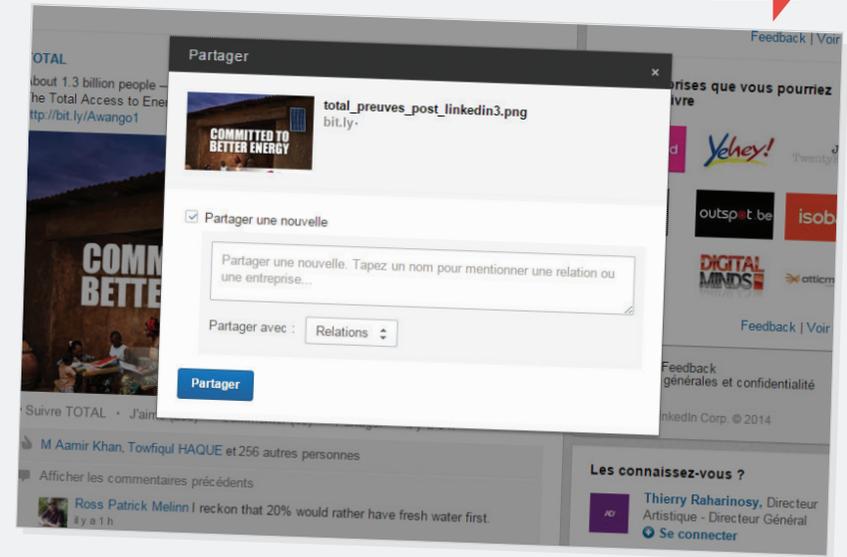
Validez les compétences (skills) de vos relations afin de leur donner du crédit et de la visibilité dans un domaine que vous connaissez.



Restez en contact : en aimant les actualités de votre réseau, en partageant leurs news. Félicitez-les lors de leur anniversaire professionnel, d'un changement de poste, envoyez leur des notes.



Préparez vos rendez-vous : consultez le profil LinkedIn des personnes que vous allez rencontrer lors d'un rendez-vous professionnel. Vous en saurez plus sur votre interlocuteur avant de le rencontrer.





QUELQUES ASTUCES EN PLUS !

- › Soyez exigeant : sélectionnez vos contacts, ne suivez pas et n'acceptez pas n'importe qui dans votre réseau afin de ne pas le « vampiriser » et de garder un profil cohérent et harmonieux.
- › Faites attention au moment où vous contactez quelqu'un de niveau 2 par l'intermédiaire du niveau 1, les deux lisent le message ! Évitez les familiarités et la « légèreté » dans votre message, restez professionnel.
- › Un contact vous dessert plus qu'autre chose car il vous spam ? Il suffit de bloquer ce contact. Vous aurez tout le loisir de le débloquer comme bon vous semble...
- › Faites des recherches par noms d'entreprises. Parcourez ensuite les profils de ceux qui y travaillent, cela vous permettra de retrouver des connaissances ou même de susciter la curiosité de certains qui verront que vous avez visité leur profil.
- › N'hésitez pas à ajouter des contacts qui ne sont pas liés directement à votre poste actuel, anticipez et soyez ouvert.
- › Surveillez le fil d'actualités sur votre page d'accueil : vous verrez peut-être qu'un contact a récemment ajouté dans son réseau une de vos connaissances à laquelle vous ne pensiez plus et avec laquelle vous reprendriez bien contact.
- › Vous ne souhaitez plus être en contact avec une personne ? Rien de plus simple, vous pouvez retirer ce contact de votre réseau, il ne sera pas prévenu.





3 | RÉUSSIR VOS INVITATIONS

Vous voulez développer un réseau efficace et vous entourer des bonnes personnes ? Commencez par rédiger des invitations qui donnent envie.

4 conseils pratiques pour bien rédiger vos invitations



Pour bien commencer votre prise de contact vous devez personnaliser vos invitations. Évitez les messages génériques.



Rappelez avant tout à la personne comment vous la connaissez ou comment vous l'avez trouvée.



Expliquez ensuite brièvement pourquoi vous souhaitez entrer en relation avec elle. Quels sont les objectifs de votre demande de connexion et quels intérêts pour ce contact.



Terminez votre message en lui proposant une action à suivre : voir un contenu, suivre un groupe, vous rencontrer...

À : Martin Edon
De : Victoire Dupont
 Joindre mes coordonnées

Saisir les coordonnées que vous souhaitez partager
E-mail : victoired@gmail.com
Téléphone :

Catégorie : Choisir...
Objet :

Votre message pour Martin :
En tant que responsable des achats au sein de XXX worldwide company, je pense que nous aurions beaucoup d'intérêt à échanger pour partager notre expérience sur le monde du retail. Aussi, je serai ravi de vous compter parmi mes contacts privilégiés.

Martin est intéressé(e) par :

Remarque : vous n'avez aucune mise en relation en attente de réponse. Vous pouvez en envoyer 5 à la fois avec votre compte actuel.

Envoyer ou Annuler

Conseils pour augmenter votre taux de réponses de 50 %.

- 1 Mentionnez des relations que vous avez en commun
- Benjamin Houdusse
- William Troillard
- 2 Limitez vos messages à 100 mots. Soyez direct et concis.



VOUS L'AVEZ COMPRIS:

Développer votre réseau de manière cohérente et ciblée est primordial pour la gestion de votre carrière. Un bon réseau sur LinkedIn est la garantie que vous et votre entreprise serez mis en valeur. Pensez-y à chaque fois que vous sollicitez un contact ou que vous acceptez une invitation !