



LE GUIDE POUR UN PROFIL COMPLET
ET PLUS VISIBLE SUR LINKEDIN





Hugues Werth
Responsable Marketing France

L'usage des réseaux sociaux, et l'accélération des échanges qu'ils permettent, s'inscrit comme une véritable tendance de fond dans la vie des entreprises.

Parmi ces réseaux, la distinction entre motivations personnelles et professionnelles est de plus en plus marquée. Ainsi, la dernière étude LinkedIn - TNS révèle que 65% des inscrits sur les réseaux sociaux partagent des informations business.

Encourager ses collaborateurs à échanger ouvre de nouvelles perspectives de communication et offre à l'entreprise autant d'ambassadeurs contribuant positivement à sa marque employeur. Pour les employés, c'est une occasion de valoriser leurs compétences, leur rôle au sein de l'entreprise et auprès de leur réseau.

CE GUIDE VOUS DONNERA ACCÈS AUX MEILLEURS CONSEILS
POUR CRÉER ET OPTIMISER VOTRE PROFIL, POUR DÉVELOPPER
VOTRE RÉSEAU ET PARTAGER AUPRÈS DES PROFESSIONNELS
PRÉSENTS SUR LINKEDIN.

PARTIE 1

INTRODUCTION

Sur LinkedIn, votre identité professionnelle est avant tout représentée par votre profil.

Qui êtes-vous ? Quelles sont vos compétences, vos savoir-faire ? Découvrez ce nouveau guide complet qui vous permettra de bien utiliser LinkedIn au quotidien et dans les meilleures conditions.

1

Ce premier volet vous permettra de créer ou d'optimiser votre profil grâce à de nombreux conseils. L'objectif est de vous permettre d'avoir un profil complet, pertinent et cohérent afin d'être visible en tant que professionnel et de représenter au mieux votre entreprise.

2

Le second volet vous aidera à utiliser LinkedIn pour entrer en contact avec des professionnels ou maintenir vos relations au sein d'un environnement stimulant. Maintenir et développer son réseau est essentiel tout au long de sa carrière, quels que soient ses objectifs.

3

Le troisième volet de cette trilogie vous permettra de mieux comprendre comment utiliser LinkedIn et surtout comment communiquer avec votre réseau, partager votre expertise, apprendre des autres, échanger, veiller, se tenir au courant. Vous découvrirez que LinkedIn est une véritable plate-forme d'échange et de partage.

Mais d'abord commençons par la base et découvrez comment créer un bon profil LinkedIn en 3 étapes :

1 | LES ENJEUX PROFESSIONNELS.

2 | LES PRÉREQUIS POUR AVOIR UN BON PROFIL !

3 | BOOSTEZ VOTRE PROFIL !





1 - PRÉSENTER SON MEILLEUR PROFIL



1 | LES ENJEUX PROFESSIONNELS

Outil indispensable LinkedIn permet de :

- **Promouvoir son identité professionnelle**
- **Construire et étoffer un réseau de contacts pertinents**
- **Communiquer, rester informé et partager son expertise**

LinkedIn permet de gérer et de développer sa carrière, de faciliter le dialogue entre professionnels, de gérer son réseau de contacts. Les entreprises du monde entier utilisent LinkedIn pour communiquer, recruter et faciliter les relations commerciales entre elles. Être présent sur LinkedIn c'est être au cœur d'un écosystème stimulant pour les entreprises et les professionnels.

LE SAVIEZ-VOUS ?



83%

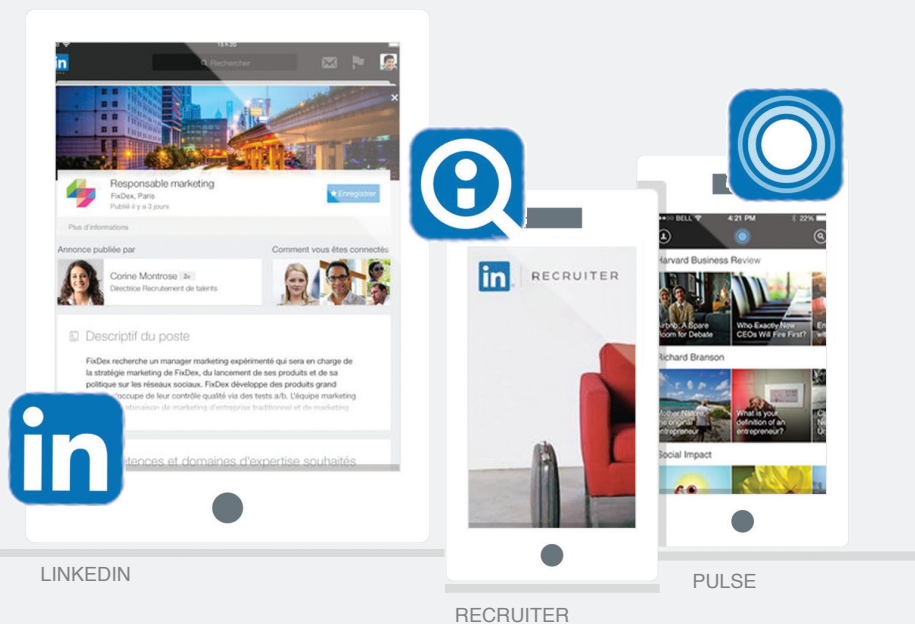
des **UTILISATEURS** séparent
leur **réseau professionnel et personnel**.

(source : TNS Sofrès)



MOBILE MAIS TOUJOURS CONNECTÉ !

Vous restez connecté à votre réseau et vous avez accès à toute l'information... partout et tout le temps, grâce à l'application mobile LinkedIn, disponible sur Android, iPhone et iPad.



LINKEDIN

RECRUITER

PULSE



2 | LES PRÉREQUIS POUR AVOIR UN BON PROFIL !



Pour utiliser LinkedIn de façon optimale, vous devrez être proactif, et rédiger un profil attractif, pertinent.

POUR CELA, POSEZ-VOUS LES BONNES QUESTIONS ET LISTEZ VOS BESOINS :
« POURQUOI VAIS-JE CRÉER MON PROFIL ? »

Une fois vos objectifs déterminés, concentrez-vous sur les premières étapes. Les 7 conseils suivants sont essentiels pour avoir un profil réussi et complet :

Votre photo professionnelle et adaptée

- ✓ La première impression compte.
- ✓ Votre photo vous rendra attractif, humain
➤ **il est essentiel de bien la choisir.**



Alexandre Ferry 2e

Modern Marketing @LinkedInFrance
Région de Paris, France | Internet

Actuel	LinkedIn
Précédent	Europcar, Mediapost, Gefco
Études et formations	Conservatoire National des Arts et Métiers

+ de 500 relations

[Se connecter](#) [Envoyer un InMail à Alexandre](#)

Français fr.linkedin.com/in/alexandreferry/fr [Coordonnées](#)

Parcours



Expérience

Responsable Marketing France

LinkedIn

novembre 2011 – Aujourd'hui (2 ans 11 mois) | Région de Paris, France

Responsable marketing LinkedIn Talent Solutions France.

Marketing B2B:

Définition et exécution du plan marketing

Acquisition clients : définition et mise en plan de campagnes digitales. Notoriété, éducation et génération de leads. Événements, conférence en ligne, nurturing, emailing, social.

Marketing client : gestion du cycle de vie client, fidélisation et engagement grâce à des contenus pertinents, événements et campagnes digitales.

Content Marketing : positionner LinkedIn comme expert RH / recrutement et leader d'opinion. Partage d'expertise, de conseils et de contenus adaptés.

Stratégie Web : développement et gestion du site Web LinkedIn Talent Solutions, SEO, Search, campagnes digitales.

Marketing B2C

Participer à la croissance du réseau : 300 M membres dans le monde, 7 M en France

Augmenter la participation et l'engagement des utilisateurs : optimisation du profil, mise en relation, développement du réseau, identité en ligne, e-réputation, recherche d'emploi, partage d'informations.

Marketing digital : campagnes d'emailing, bannières, vidéo

Médias sociaux : LinkedIn, Twitter, Slideshare, Youtube, Tumblr, blog

Marketing de contenu : livres blanc et ebook, prise de parole en public

► 1 projet

► 3 organisations

Votre slogan

- ✓ Accrocheur, succinct, descriptif.
- ✓ Constitué de termes qui susciteront un intérêt chez les professionnels qui recherchent vos compétences.
- ✓ Plus explicite que votre carte de visite.

Votre résumé

- ✓ Soyez précis et accrocheur, quelques phrases suffisent.
- ✓ Dites qui vous êtes, en donnant aux autres l'envie de vous connaître, vous et votre vision/mission en tant que professionnel.
- ✓ Mentionnez les points clés de votre profil, votre compétence et vos spécialités.

Vos expériences professionnelles

- ✓ Décrivez votre parcours professionnel : votre poste actuel, et les précédents.
- ✓ Utilisez des mots clés pour détailler vos expériences
- ✓ Illustrez vos réussites avec des exemples (pas d'informations confidentielles) ou des réalisations concrètes.



Votre formation et vos diplômes

- ✓ Valorisez votre cursus : écoles, universités, 3^{ème} cycle doivent apparaître clairement.
- ✓ Mentionnez les diplômes obtenus, les distinctions.

Vos compétences et expertises

- ✓ Indiquez vos expertises avec la fonction Skills.
- ✓ Faites les valider sur votre profil par vos relations.

Recommandations

- ✓ Obtenez des recommandations en sollicitant vos collègues de travail, responsables, collaborateurs, clients etc...

Les managers et les personnes qui cherchent des nouveaux talents, de nouveaux clients et des nouvelles relations d'affaires privilégient les personnes qui leur sont recommandées.



Formation

Conservatoire National des Arts et Métiers

Master's Degree, Marketing, Master

2007 – 2009



Audencia Nantes Ecole de Management

Bachelor's Degree, General Sales, Merchandising and Related Marketing Operations

1997 – 2001



Compétences et recommandations

Top des compétences

- 33 Digital Marketing
- 22 Marketing Strategy
- 19 B2B
- 19 Social Media
- 17 Lead Generation
- 15 Marketing
- 14 Social Media Marketing



Recommandations

Reçues (4) Données (4)

Responsable marketing entreprise

Europcar



Estelle Joly - LONGUETAUD

Corporate & Leisure Sales Director at Europcar

“ Louis has created the position of Marketing Manager B to B in Europcar France. He was able to develop and implement dedicated tools to explore, facilitate and inform our major B to B clients. Curious, he has also contributed to renew the product range. I am pretty sure he will draw upon his skills and appetite for community tools as part of its new position.

12 novembre 2011, Virginie encadrait indirectement Louis chez Europcar



QUELQUES ASTUCES EN PLUS !

- Les résumés sont indexés par le moteur de recherche de LinkedIn. Pensez à insérer les mots-clés relatifs à votre activité et à vos compétences.
- Restez honnête sur vos compétences réelles : n'embellissez pas votre profil avec des expériences hasardeuses voire mensongères, cela risque de ne pas passer inaperçu très longtemps !
- Consultez les profils d'autres membres LinkedIn : leur présentation peut vous aider à construire le votre.
- Sollicitez vos clients, partenaires et fournisseurs pour vos recommandations, pas uniquement vos collègues ou les personnes avec qui vous travaillez au quotidien.

Parcours



Résumé

Online Marketing Expert : Display, Affiliation, Performance, Achat de mots clés, Opérations spéciales, Advergaming, Social media marketing (Facebook, Twitter, LinkedIn, Viadeo...), CRM, Brand content, Opérations spéciales, SEO, SEM, SEA, SMO...

Outils utilisés : SmartAdserver, TradeDoubler, Adtech, Google Adwords, Google Analytics, Sellsy, Salesforce, Powerpoint, Excel, Word...





3| BOOSTEZ VOTRE PROFIL !

Avoir un profil complet et parfaitement à jour vous permet de gérer et de soigner votre réputation professionnelle en ligne. Pour faire la différence et vous distinguer, LinkedIn permet d'aller plus loin grâce à de nombreuses fonctionnalités parmi lesquelles :



Personnaliser votre URL : indiquez votre nom dans l'adresse URL, pour dynamiser votre présence en ligne sur les moteurs de recherche web.



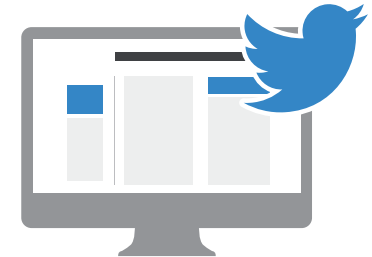
Ajouter des projets spécifiques, professionnels ou non. Ils représentent un complément d'activité comme l'adhésion à une association, ou encore la participation à un événement ponctuel (caritatif, humanitaire...).



Enrichir votre profil par des contenus médias pour illustrer vos expériences et mettre en avant votre entreprise. Ex : vidéos, photos, présentations slideshare, études...



Intégrer vos sites, blogs, compte Twitter et profil Facebook est un bon moyen d'améliorer votre visibilité.



Marketing B2C
Participer à la croissance du réseau : 300 M membres dans le monde, 7 M en France
Augmenter la participation et l'engagement des utilisateurs : optimisation du profil, mise en relation, développement du réseau, identité en ligne, e-réputation, recherche d'emploi, partage d'informations.
Marketing digital : campagnes d'emailing, bannières, vidéo
Médias sociaux : LinkedIn, Twitter, Slideshare, Youtube, Tumblr, blog
Marketing de contenu : livres blanc et ebook, prise de parole en public

- ▶ 1 projet
- ▶ 3 organisations

Optimiser son Profil LinkedIn

7 tricks for a job description

LinkedIn pour les entreprises

Solutions de recrutement

A Culture of Transformation



PARAMÉTRÉZ VOTRE PROFIL PUBLIC

Vous pouvez gérer tous les paramètres de votre compte afin de personnaliser votre profil grâce au module

Gérer le niveau de confidentialité de vos publications (statut, ajout de compétences etc...) auprès de votre réseau et sélectionner qui peut voir votre flux d'activité. Si vous faites plusieurs mises à jour de votre profil en ajoutant des projets, des expériences et autres informations, vous pouvez activer/désactiver vos diffusions d'activité, sélectionner qui peut voir votre flux d'activité, modifier la visibilité de votre profil et de votre photo et enfin vous pouvez décider de ce que les autres voient lorsque vous consultez leur profil.



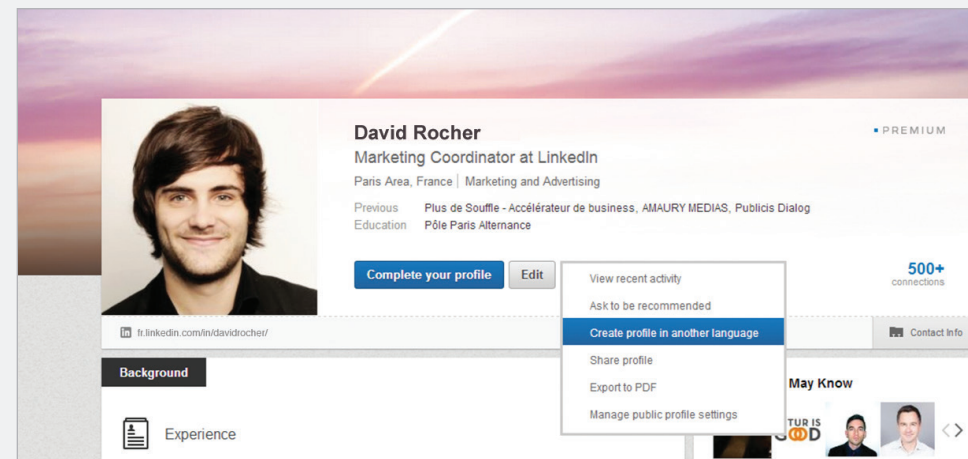
Paramétrez la fréquence des emails et les notifications : selon votre besoin LinkedIn vous informe, via des emails et notifications push, de l'activité de votre réseau. Cela permet de ne manquer aucune information importante si vous ne vous connectez pas régulièrement, vous pouvez choisir la fréquence et le contenu de ces notifications et mails via l'espace Communications.



Sélectionnez la langue d'utilisation de votre interface LinkedIn, vous pouvez l'utiliser en anglais, en français ou toute autre langue.



Être contacté : gérez vos coordonnées téléphoniques, vos adresses email et toutes vos informations de profil.



Profil



Communications



Groupes, entreprises et applications



Compte

Contrôle de la confidentialité

- Activer/Désactiver vos diffusions d'activité
- Sélectionner qui peut voir votre flux d'activité
- Sélectionner ce que les autres voient lorsque vous consultez leur profil
- Sélectionner qui peut voir vos relations
- Modifier la visibilité de votre photo »
- Afficher/Masquer le module "Les personnes qui ont consulté ce profil, ont également consulté"
- Gérer qui vous bloquez »

Préférences

Gérer vos préférences Twitter

Liens utiles

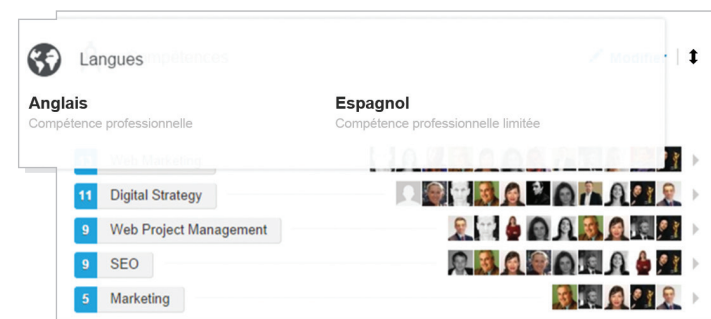
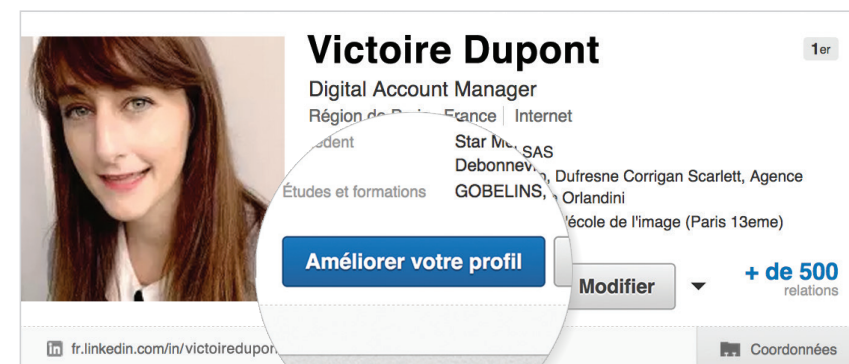
- Modifier votre nom, lieu et secteur »
- Modifier votre profil »
- Modifier votre profil public »
- Gérer vos recommandations »



QUELQUES ASTUCES EN PLUS !

- Liez votre expérience avec l'entreprise concernée si elle à une page LinkedIn, cela ajoutera le logo de l'entreprise sur votre Profil.
- Dupliquez votre profil dans plusieurs langues. La visibilité de votre profil est alors facilitée pour le visiteur, en fonction de sa langue ou pays d'origine.
- Inscrivez les mots clés correspondant à ses compétences. Cela permet d'être facilement identifié par des contacts ayant une recherche précise.
- Modifiez l'ordre d'apparition des éléments de votre profil, en déplaçant les sections sur votre page. Vous pourrez ainsi hiérarchiser les informations comme vous le souhaitez.
- Une fois votre profil complété, le bouton Améliorer mon profil s'affichera dans le premier cartouche de votre profil. En cliquant, vous verrez des suggestions de LinkedIn pour... améliorer votre profil !

Il est par ailleurs judicieux d'avoir une opinion externe sur votre profil. Certaines choses sont si évidentes à nos yeux que nous oublions de les mentionner ou que nous ne les considérons pas comme des compétences ou des forces. Un regard extérieur peut vous aider à être plus objectif.





VOUS L'AVEZ COMPRIS :

plus votre profil sera détaillé et complet, plus vous serez valorisé et plus vous valoriserez votre entreprise. Un profil bien complété est la condition sine qua non pour passer aux étapes suivantes. Il est donc impératif que la création de votre profil LinkedIn soit la plus pertinente possible.

Une fois ce point essentiel maîtrisé, vous découvrirez dans le deuxième volet comment développer le mieux possible votre réseau !



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.



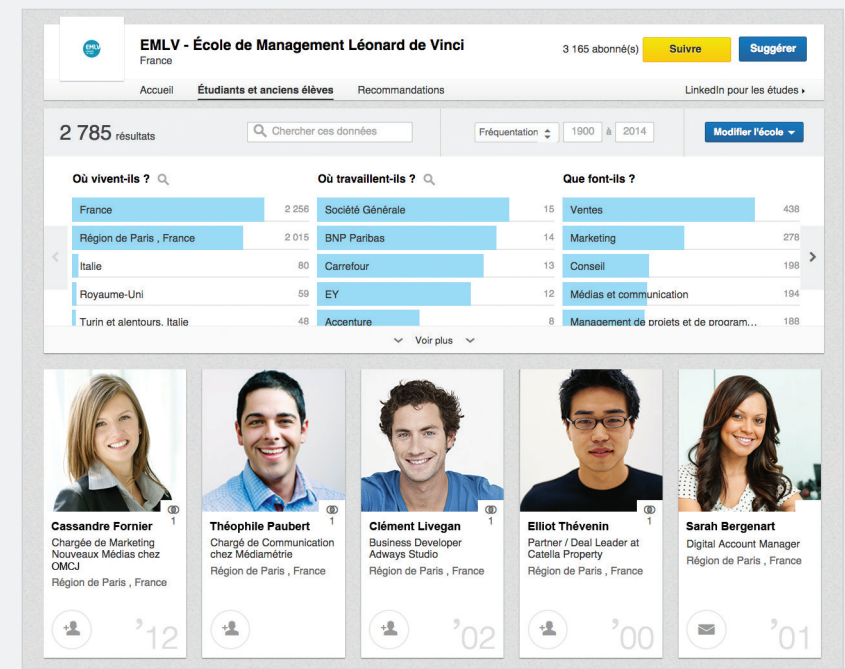
Trouvez un bon équilibre entre quantité, qualité et diversité. L'étendue de votre réseau compte pour avoir de l'impact. Néanmoins, la qualité de vos relations est essentielle et vous rendra d'autant plus crédible. La diversité de vos contacts est également un point essentiel pour développer un réseau 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 liste des anciens élèves et ce qu'ils font maintenant.





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

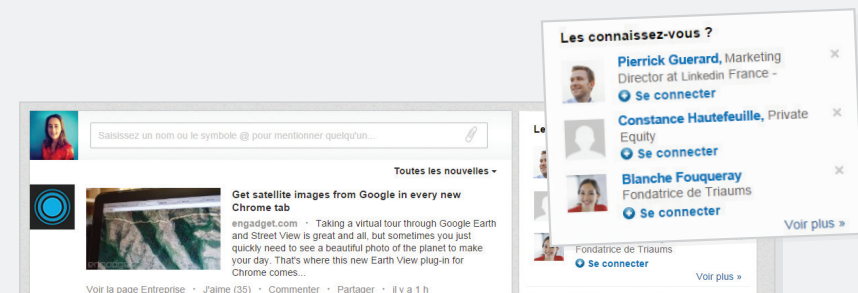
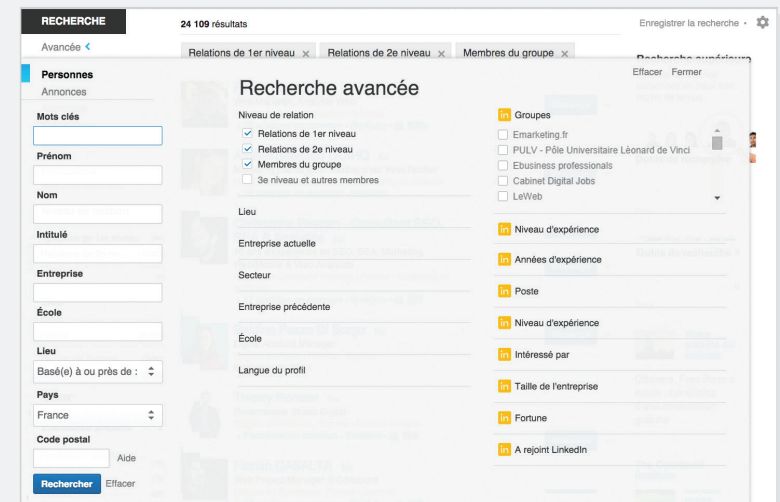
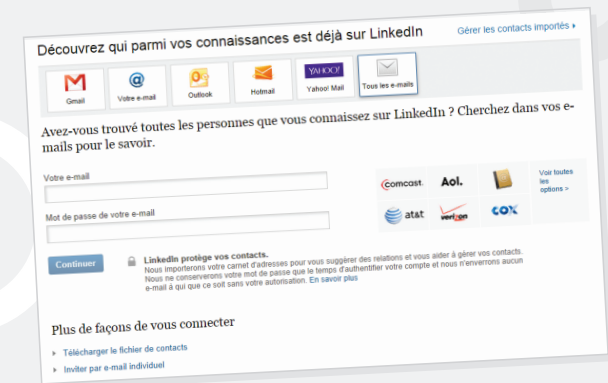


Utilisez le mode recherche avancée pour trouver des contacts d'après des critères précis (entreprise, spécialité, activité...).



Rubrique « **Les connaissez-vous ?** » : regardez les recommandations de contacts proposées par LinkedIn. Ce sont souvent des personnes que vous avez déjà croisées.

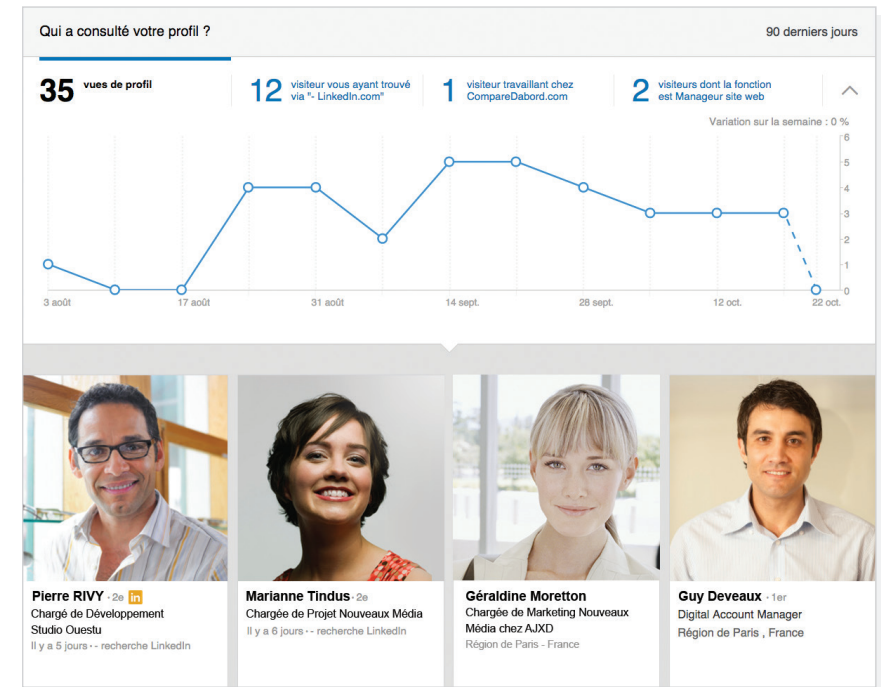
Il s'agit aussi de relations de 2^{ème} et 3^{ème} niveau que vous n'auriez pas pensé à ajouter mais qui pourraient vous être utiles.





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.





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.

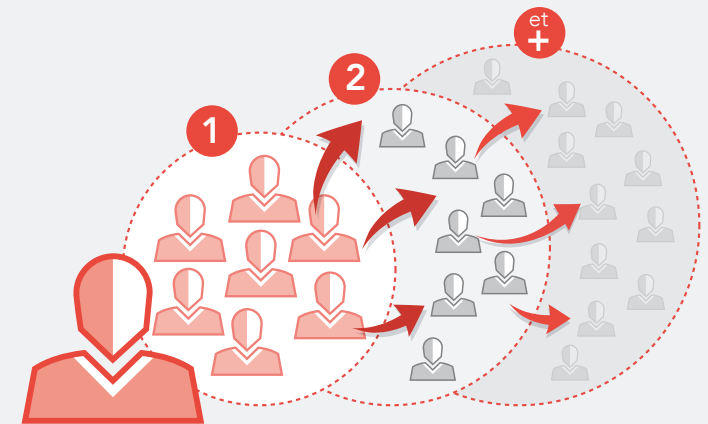
Pour profiter de l'immense potentiel de LinkedIn, vous devez également capitaliser sur les contacts de niveau 2, c'est à dire les contacts de vos relations.



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.





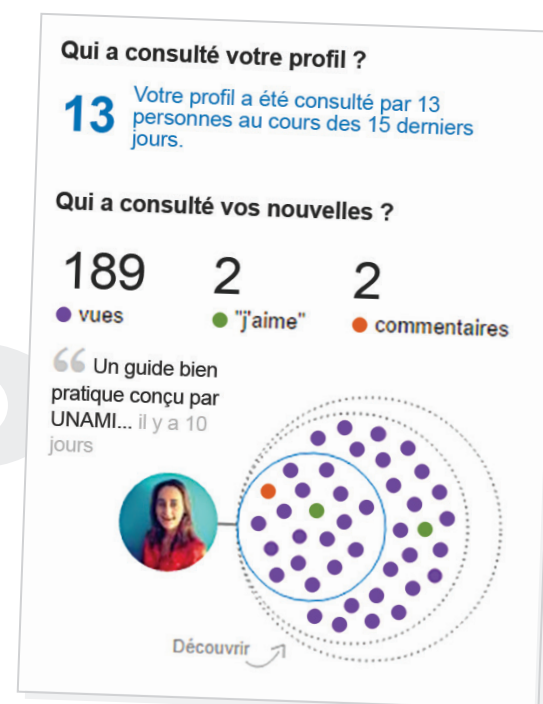
Des fonctionnalités efficaces pour animer et entretenir votre réseau



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.





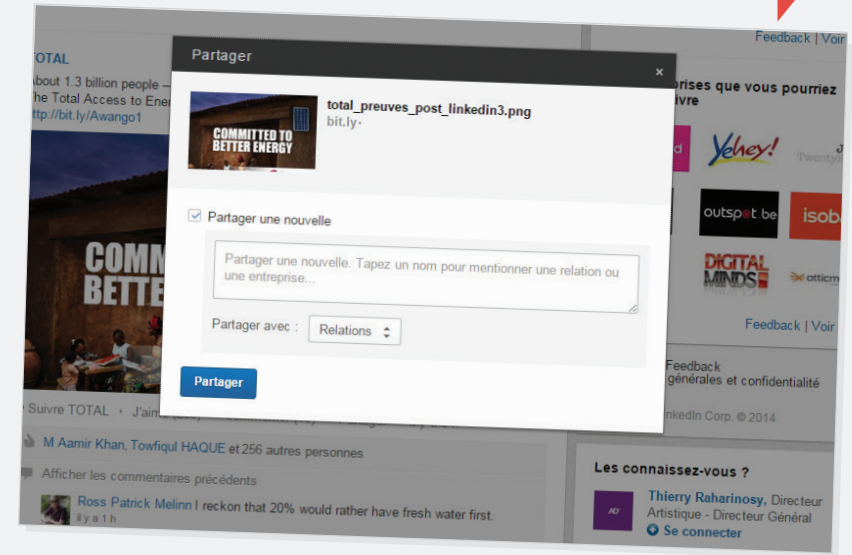
Validez les compétences (skills) de vos relations afin de leur donner du crédit et de la visibilité dans un domaine que vous connaissez.



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 !



3 - COMMUNIQUER, PARTAGER ET S'INFORMER

PARTIE 3



INTRODUCTION

Si vous êtes passé par les deux premières parties de ce guide*, vous avez maintenant un profil et un réseau solides ! Nous allons voir dans ce troisième volet comment interagir avec votre réseau. Communiquer, s'informer, partager : trois angles essentiels au dynamisme de votre activité sur LinkedIn.

Dans ce 3^{ème} volet du guide LinkedIn, vous allez découvrir comment :

- 1 | S'INFORMER, COMMUNIQUER
- 2 | INTERAGIR AVEC SON RÉSEAU : ÊTRE ACTIF ET PARTAGER
- 3 | UTILISER LINKEDIN EN ENTREPRISE

* Si ce n'est pas le cas, prenez quelques minutes pour le faire, ce 3^{ème} volet aura plus d'impact !





1 | S'INFORMER, COMMUNIQUER

Pour partager sur LinkedIn et susciter l'intérêt de son réseau, il faut aller puiser les informations là où elles se trouvent. Et LinkedIn en regorge ! Une multitude de sources d'information s'offrent à vous, notamment via les profils qui constituent votre réseau, mais aussi via des fonctionnalités.

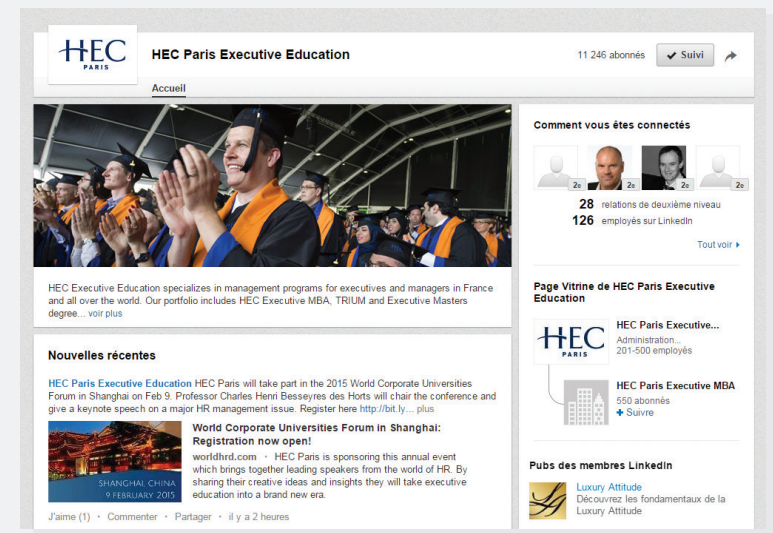
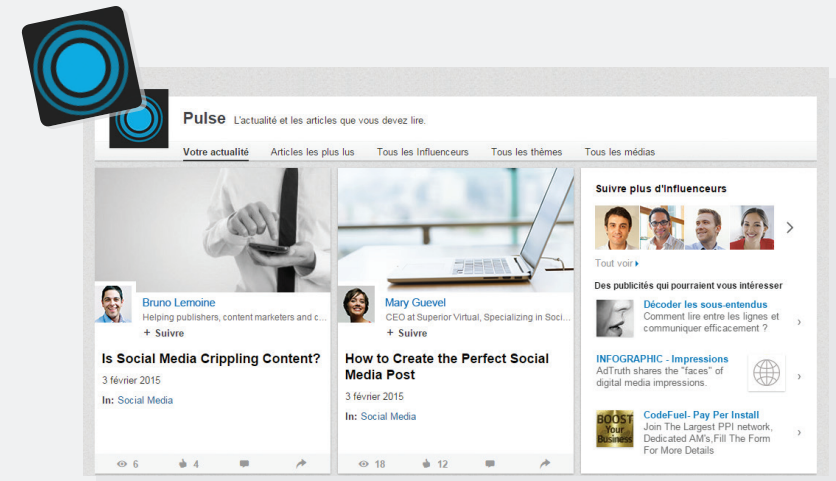
S'informer pour savoir, puis pour relayer ses informations.



Utilisez LinkedIn Pulse pour avoir accès à toute l'information dont vous avez besoin. Cet agrégateur de flux d'informations vous propose de filtrer les actualités qui vous intéressent, de consulter les articles les plus lus, de suivre les publications d'«influenceurs» en choisissant vos thèmes de prédilection. Créez votre revue de presse personnalisée et ciblée, réelle valeur ajoutée qui vous permettra d'avoir une bonne visibilité sur tout ce qui se passe dans votre secteur.

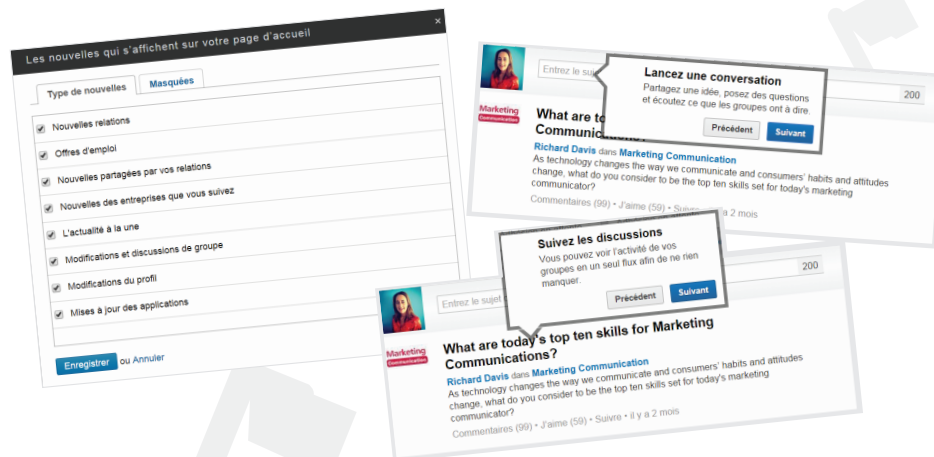
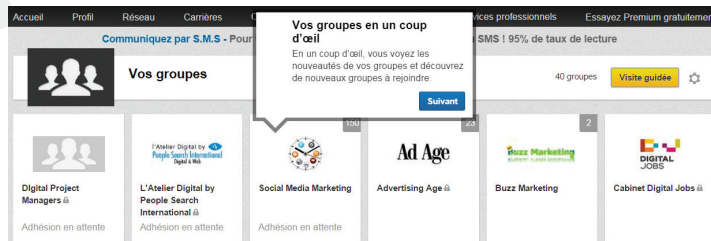


Suivez les profils des entreprises et/ou des écoles, faites de la veille concurrentielle afin d'optimiser vos projets et de repérer du business potentiel (partenaires, clients, prestataires).



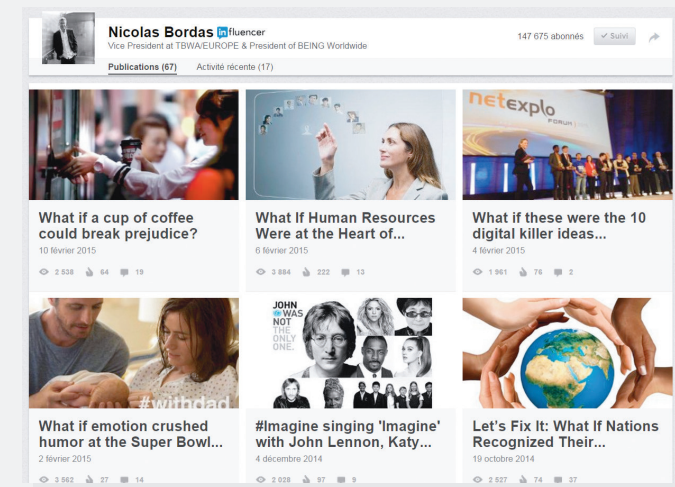


Créez des alertes : vous recevrez des notifications push des nouvelles informations que vous avez jugées utiles au préalable.



QUELQUES ASTUCES EN PLUS !

Si vous visitez le profil d'un influenceur, vous le reconnaîtrez vite grâce à l'indication de son nombre d'abonnés, et grâce à l'indication « Suivre », qui remplace le « Se connecter » habituel.



Assistez aux réunions de vos groupes. Plus vous présenterez vos projets et donnerez vos avis lors de ces réunions virtuelles, plus vous pourrez obtenir des recommandations.

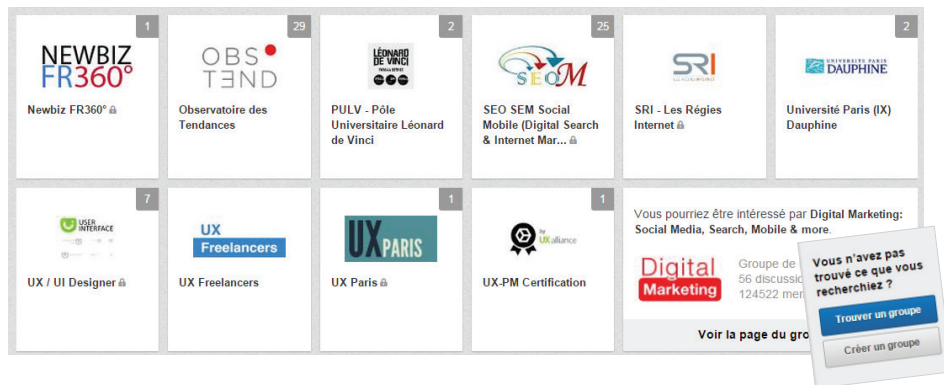


2 | INTERAGIR AVEC SON RÉSEAU : ÊTRE ACTIF ET PARTAGER

Obtenir des informations et en posséder est une chose... Encore faut-il les transmettre, les relayer, les partager avec votre réseau ! L'interaction entre membres de LinkedIn est l'un des moteurs du réseau : sachez profiter des informations détenues par les autres, et partagez les vôtres avec eux.



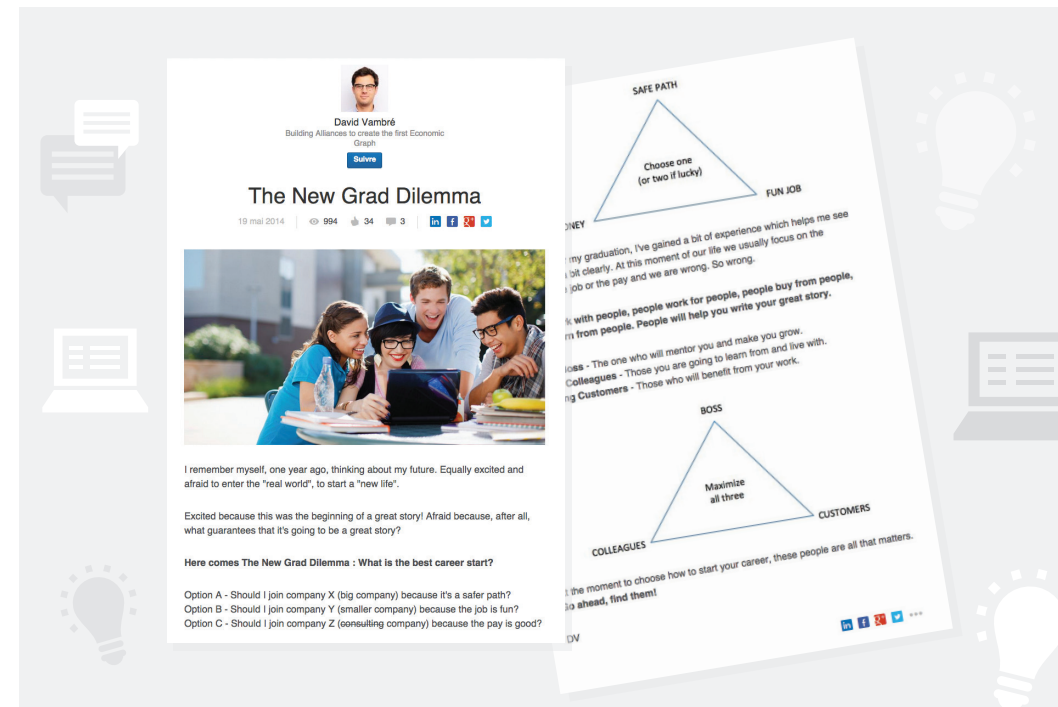
Inscrivez-vous à des groupes selon vos projets et objectifs professionnels et faites profiter à votre réseau de votre côté « expert », en partageant vos informations qui pourraient être utiles. Peut-être en vue d'une future collaboration !



Attention : ciblez bien les infos que vous partagez selon les groupes auxquels vous êtes inscrits ! Des infos peu adaptées ou inappropriées pourraient être considérées comme du « spam ».



Publiez également vos contenus les plus pertinents sur la plateforme de blog LinkedIn. Cela vous positionnera peut-être en « influenceur » au fil du temps. Mettez en valeur un nouveau projet sur lequel vous travaillez ou partagez des idées professionnelles qui pourraient servir à votre réseau.





La régularité de publication de vos contenus est un gage d'assiduité au réseau ! Sans pour autant fournir un déluge d'updates, essayez de poster régulièrement.



Ne publiez pas uniquement sur votre profil mais aussi sur les pages de vos groupes ou sur celle de votre entreprise. Un esprit « corporate » et communautaire vous rendra plus sympathique et attrayant.



Likez et partagez les updates des profils de votre réseau, pour les mêmes raisons que celles citées au-dessus.



QUELQUES ASTUCES EN PLUS !



1%

des INSCRITS génèrent les discussions



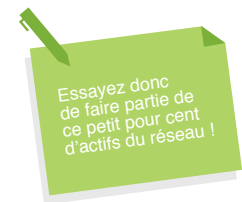
9%

y répondent



90%

lisent



Partagez vos posts sur vos comptes Twitter et Facebook : cela « viralisera » vos contenus.



3 | UTILISER LINKEDIN EN ENTREPRISE

En tant qu'utilisateur de LinkedIn, vous pouvez à loisir mettre en valeur vos compétences via vos travaux au sein de votre entreprise, lier votre profil à celui de votre environnement professionnel, et ainsi générer de l'intérêt en tant que professionnel.



Partagez régulièrement des informations concernant votre entreprise, ses activités et son champ d'expertise. Votre employeur vous fournit parfois des contenus intéressants, des informations qui pourraient étayer votre page personnelle, comme des PowerPoint, des vidéos, un lien vers un blog ? Ayez le réflexe de les ajouter à votre profil.



Si par exemple vous travaillez dans le secteur de la vente par correspondance, pourquoi ne pas poster un article concernant les chiffres clés du marché en France ?



N'hésitez pas à commenter les publications postées par vos supérieurs et/ou collaborateurs au sein de votre entreprise. Participer génère toujours de l'engagement, et fédère les équipes.





A NE PAS FAIRE :

« **Spammer** » vos relations avec trop d'infos qui ne les intéresseraient pas. Bien cibler et se fixer des objectifs de publications et de partages.

Si un contenu (écrit, vidéo, photos...) n'est pas véritablement lié à l'activité de votre entreprise, inutile de le lier à celle-ci. Cela fausserait « l'image » de votre entreprise, et dénoterait un manque de discernement vous concernant !



QUELQUES ASTUCES EN PLUS !

- › Lier votre profil à la page de l'entreprise pour laquelle vous travaillez.
- › Passez quelques minutes chaque jour pour communiquer et échanger avec votre réseau. Il a été démontré qu'une activité quotidienne sur LinkedIn, même quelques instants par jour, favorise votre image professionnelle.





POUR ALLER PLUS LOIN : LE COMPTE LINKEDIN PREMIUM

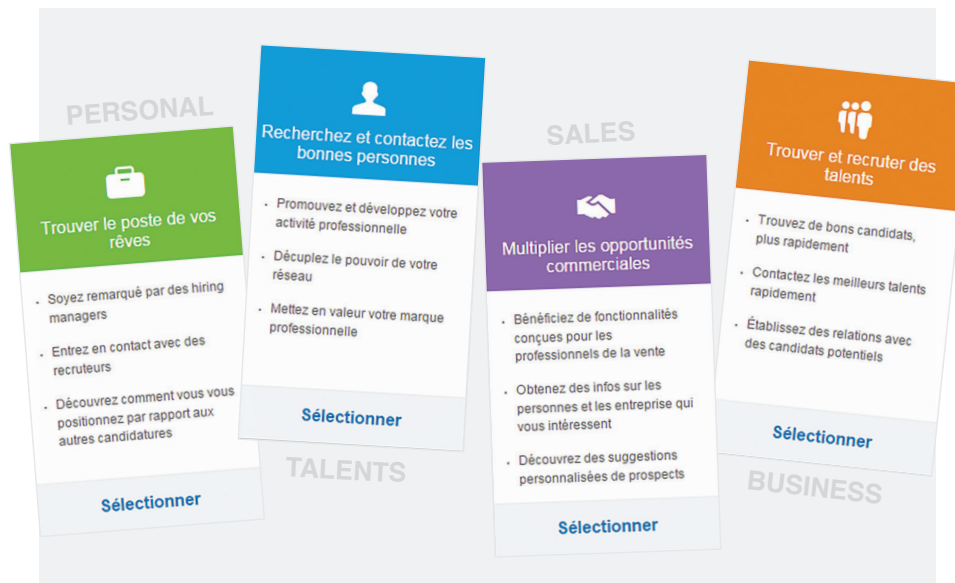
A la différence de ce que nous avons vu jusqu'ici (le compte Basic), le compte Premium est une formule payante conçue pour optimiser les performances et atouts de votre utilisation LinkedIn.



Le compte Premium offre 4 versions différentes : **Personal, Talent, Sales et Business**. Chacun comprend ses spécificités très bien détaillées sur LinkedIn, mais tous comprennent :



La possibilité d'afficher le **badge LinkedIn or** pour indiquer que vous avez un compte payant.



La possibilité d'afficher le **badge OpenLink** qui permet à quiconque d'entrer en contact avec vous sans devoir payer pour un **InMail**.



La liste complète de ceux qui ont consulté votre profil, même si vous êtes en mode anonyme.



CONCLUSION:

Dans ce 3^{ème} et dernier volet, nous avons vu comment bien s'informer, communiquer et interagir avec son réseau sur LinkedIn. Sachez que un peu comme dans la vie plus vous donnerez, plus vous recevrez ! Plus vous échangerez, plus vous serez inclus dans cette dynamique de partages et d'opportunités que propose LinkedIn !