

N°2

Développez votre réseau et communiquez sur LinkedIn

Jan Vermeiren et Bert Verdonck



“ LinkedIn est un élément essentiel de la nouvelle économie. LinkedIn n'est pas simplement un site web, facile à utiliser, ou un outil conçu pour développer votre activité, communiquer avec d'autres internautes ou rechercher des contacts. Non, LinkedIn révèle les fondements d'un système ouvert, organisé en réseau, prêt à émerger quand nous aurons dépoussiéré un système capitaliste fermé. Dans cet environnement, les nouvelles entreprises aident les individus en leur servant de coach virtuel dans différents domaines. LinkedIn est le spécialiste du domaine « professionnel ».

L'évolution de la nouvelle économie s'est d'abord manifestée à travers les contacts, les emplois et les événements. Puis par l'éducation, l'orientation ou la médiation professionnelle. Lorsque vous rapprochez tout cela de LinkedIn, vous réalisez que LinkedIn n'en est qu'à ses débuts. LinkedIn évoluera pour devenir un compagnon fiable, dans la niche des réseaux professionnels mondiaux. Nous ne sommes qu'aux prémices de LinkedIn.

”

Erwin Van Lun, futurologue et spécialiste des tendances

↳ A propos de LinkedIn

Créé en 2003, LinkedIn connecte les professionnels du monde entier et leur donne des moyens d'être plus productifs et de saisir de nouvelles opportunités.

Avec plus de 160 millions d'inscrits à travers le monde, dont des cadres supérieurs de chaque entreprise du Fortune 500, LinkedIn est le plus grand réseau professionnel mondial sur Internet. Le siège de LinkedIn est situé dans la Silicon Valley. L'entreprise est présente dans 22 pays à travers le globe.

↳ A propos des auteurs

Jan Vermeiren est l'auteur des livres à grand succès sur le réseautage, « Let's Connect! » (Connectons-nous !) et « How to REALLY Use LinkedIn » (Comment exploiter au mieux la puissance de LinkedIn), dont la première édition a été un best-seller sur Amazon en atteignant la 1^{ère} place au classement des livres dans la catégorie 'Ventes'.

Bert Verdonck est un conférencier débordant d'énergie, d'enthousiasme et d'humour. Il est formateur principal pour Networking Coach et lifehacker de génie. Bert est un expert du networking et auteur de plus de 3 ouvrages dans le domaine.

Qu'est-ce que LinkedIn ?

LinkedIn est avant tout, une plateforme de networking : une plateforme pour entamer et entretenir des relations. La construction de ces relations peut avoir une finalité commerciale, servir à rechercher un emploi, un employé, un fournisseur, un partenaire ou une compétence. LinkedIn est un outil puissant pour construire des relations, un outil que vous utilisez comme moyen de vous aider et non comme finalité.



Il fait partie des nombreux outils qui sont aujourd'hui à notre disposition dans toute la gamme des médias sociaux. Parmi les membres de cette « famille » on compte, entre autres, les blogs, les sites Wiki (Wikipedia), les sites de microblogging (Twitter), de partage de photos (Flickr), de partage de vidéos (YouTube) et de partage de favoris internet (Delicious, et bien sur Facebook, Pinterest, ...).

Ce qui est intéressant est de voir qu'ils se sont tous développés les uns par rapport aux autres. LinkedIn a commencé son intégration en novembre 2008 lorsqu'ils ont lancé le module Applications qui permet, par exemple, d'afficher vos articles ou vos diaporamas dans votre profil.

De notre point de vue, le concept le plus puissant derrière LinkedIn est sa capacité à trouver les bonnes personnes et les relations que vous partagez avec elles. LinkedIn dévoile les réseaux de deuxième et troisième niveaux, ainsi que le parcours pour les atteindre. C'est un outil extrêmement puissant, surtout si vous partez avec une finalité ou un objectif en tête. Nombreux sont ceux qui commettent l'« erreur » de ne rechercher de l'aide qu'au sein de leur propre réseau. Ils se privent ainsi d'un atout considérable

Comment utiliser au mieux LinkedIn ?

Voici cinq étapes très utiles pour utiliser au mieux LinkedIn :

Étape n°1 : définissez un objectif clair et spécifique

Prenez une feuille de papier (ou Word, Notepad, votre iPad ou tout autre support que vous utilisez pour écrire) pour y inscrire votre objectif. Il peut se rapporter à la recherche de nouveaux clients, d'un nouvel emploi, de nouveaux employés, associés, fournisseurs, experts... Soyez le plus précis possible.

Il s'agit de la première étape dans ce que nous appelons l'exercice G.A.I.N. (Goals Achieving via the Immense power of your Network : Réalisation d'objectifs via l'immense puissance de votre réseau).

Étape n°2 : pensez aux contacts qui peuvent vous aider à atteindre votre objectif

Pensez à votre objectif et demandez-vous : « quelles sont les personnes les plus à même pour m'aider à réaliser mon objectif ? ». Ne limitez pas votre recherche aux contacts que vous connaissez déjà ! Il vous faut moins de 6 étapes pour contacter n'importe quel

interlocuteur dans le monde, alors restez ouvert et énumérez les gens qui sont les plus à même de vous aider même si vous ne les connaissez pas ou si vous ne connaissez même pas leur nom.



Étape n°3 : accédez à 'Recherche avancée' sur LinkedIn

Connectez-vous à LinkedIn et accédez à la 'Recherche avancée'. Aidez-vous des paramètres définis à l'étape 1 et 2 pour renseigner les champs disponibles sur cette page. À partir de ces champs, vous pouvez ajouter ou modifier les paramètres définis à l'étape 1 et 2.

À ce stade, 2 possibilités s'offrent à vous : soit vous trouvez la personne que vous recherchez soit vous ne la trouvez pas. Si vous l'avez trouvée, passez à la prochaine étape. Si vous ne l'avez pas trouvée, il se peut qu'elle n'ait pas de profil sur LinkedIn. Toutefois, d'autres explications sont aussi possibles.

1. Elle s'est enregistrée avec une fonction différente de celle que vous avez consultée. Par conséquent, utilisez plusieurs descriptions pour indiquer la fonction si votre recherche n'aboutit pas.

2. Vous avez utilisé d'autres paramètres dans votre recherche que ceux qui ont été utilisés lors de l'enregistrement du profil. Affinez votre recherche en jouant avec les options disposées sur la gauche de la page (ou modifiez les options de tri dans la partie supérieure des résultats de recherche).

Conseil : commencez par entrer des critères généraux et affinez ensuite votre recherche. Lorsque vous appliquez les différents paramètres, commencez d'abord par les plus importants (par ex. pays, fonction, société). Si vous obtenez des résultats (en grande quantité ou en petite quantité), ajoutez les autres paramètres (par ex. le code postal, le secteur d'activité, la langue, la relation). De cette façon, vous pouvez examiner l'impact de certains paramètres sur la recherche.

Étape n°4 : recherchez les contacts qui peuvent vous aider

Examinez le nombre de personnes que vous retourne la recherche. Si vous obtenez une trop grande quantité de résultats (ou une trop petite quantité), modifiez les paramètres dans la partie gauche de la page.

Choisissez ensuite le profil que vous trouvez le plus intéressant et recherchez les contacts que vous connaissez en commun. Pour y parvenir, cliquez sur 'x relations partagées' dans la liste des résultats (uniquement pour les relations de 2ème niveau) ou encore vous pouvez cliquer sur le nom d'un contact pour lire son profil en premier lieu, puis examiner les

contacts que vous avez en commun sur la partie droite de la page (pour cela, faites défiler légèrement la page vers le bas).

Si le profil n'est pas celui que vous recherchez ou si vous recherchez plus de contacts, répétez l'opération.

Remarque : si vous ne trouvez pas beaucoup de relations de 2^e niveau (alors que c'est l'information que vous recherchez !), cela signifie probablement que vous n'avez pas encore un réseau LinkedIn assez important ou que vous n'avez pas encore le bon réseau LinkedIn.



Étape n°5 : soyez présenté aux contacts qui peuvent vous aider

Une fois que vous avez trouvé les gens qui peuvent vous aider à atteindre votre objectif et les relations que vous avez en commun, il est temps de quitter LinkedIn et de demander de faire les présentations.

Même si vous pouvez également utiliser l'option 'Être présenté(e)' par une relation dans LinkedIn, je ne le recommande pas. Pourquoi ? Et bien parce que vous ignorez si ces relations se connaissent réellement bien !

Elles se sont peut-être rencontrées une seule fois lors d'une conférence ou se sont même connectées sans se connaître du tout. Si vous demandez à être présenté via l'option 'Être présenté(e)' par une relation, il est probable que vous attendiez très longtemps avant de recevoir une réponse, si toutefois vous en recevez une !

Conseil : si vous souhaitez malgré tout utiliser l'option 'Être présenté(e)' par une relation, il faut que vous

sachiez que la personne qui vous présente et celle à qui vous êtes présenté peuvent toutes deux lire vos messages! La plupart des utilisateurs ne sont pas conscients de cette fonction et ils écrivent parfois des messages (trop) personnels à la personne qui va les présenter.

Quelle alternative ?

Décrochez votre téléphone, expliquez votre objectif à vos relations partagées et demandez-leur si elles connaissent bien la personne que vous voulez contacter.

Conseil : vous pouvez télécharger des conseils supplémentaires et des modèles de Mail depuis la Vidéothèque & bibliothèque d'outils, à l'adresse www.how-to-really-use-linkedin.com.

Comment mieux développer votre réseau ?

Tisser son réseau et le développer de manière rapide et pertinente est un élément incontournable à l'utilisation optimisée de LinkedIn.

Dans cette perspective, apprenez à utiliser avec soin les outils que vous propose LinkedIn gratuitement. Tout l'enjeu est de vous mettre en relation avec des gens que vous connaissez déjà en dehors de LinkedIn et pour lesquels votre potentiel de notoriété-appréciation-confiance existe déjà. Telle sera la base de votre réseau.

Pour tirer réellement profit de l'énorme potentiel de LinkedIn, il est nécessaire de bâtir votre réseau de premier niveau. C'est à partir de là que vous pourrez atteindre rapidement et avec pertinence vos réseaux

de deuxième et troisième niveaux et bénéficier ainsi de toute la puissance réelle de LinkedIn.

En trois étapes, vous établissez, de manière proactive, les bases de votre réseau. Il est judicieux de répéter les actions d'enrichissement de vos réseaux de premier et second niveaux deux ou trois fois par an. La troisième étape qui consiste en une recherche d'éventuelles connaissances peut être réalisée chaque semaine si vous le souhaitez. A vous de jouer !



Bâissez le premier niveau de votre réseau LinkedIn

De la qualité de la création de votre réseau de premier niveau dépendra la puissance de votre présence sur LinkedIn. Ne négligez aucune étape !

1/ Récupérez les contacts que vous avez déjà

Téléchargez vos contacts depuis Outlook, d'autres messageries électroniques en ligne comme Hotmail, Gmail, Yahoo, AOL ou depuis d'autres carnets d'adresses. Pour y parvenir, accédez à l'option 'Ajouter des relations' depuis le menu 'Contacts' de la barre de menus supérieure. La page s'ouvre automatiquement sur le premier onglet 'Ajouter des relations'.

2/ Sélectionnez les contacts déjà présents sur LinkedIn

Une fois que vous avez téléchargé vos contacts, ils sont maintenant disponibles dans 'Contacts importés'. Pour y accéder, cliquez sur l'option 'Relations' dans le menu 'Contacts' de la barre de menus supérieure, puis sur le deuxième onglet. Une petite icône bleue contenant les lettres « In » est indiquée en face de chaque contact déjà présent sur LinkedIn (avec l'adresse e-mail que vous avez dans votre carnet d'adresses). Étant donné qu'ils ont déjà utilisé LinkedIn, ils seront les plus enclins à entrer en contact avec vous. Sélectionnez parmi les contacts qui sont déjà sur LinkedIn, ceux que vous connaissez.



3/ Envoyez une invitation aux contacts que vous avez sélectionnés

Pour convier vos contacts, deux solutions s'offrent à vous. Soit, vous envoyez une invitation en masse, soit vous préférez envoyer un message personnel à chacun d'entre eux.

Dans le cas où vous optez pour le message personnel, il existe une option 'Invitez vos contacts un par un'. Bien sûr cela prend plus de temps, mais vous pouvez envoyer un message personnalisé dans la langue de votre choix. Vous serez alors amené à suivre la procédure suivante :

- Cliquez sur le nom du contact pour accéder à son profil.
- Cliquez sur 'Ajouter la personne à votre réseau' (en haut à droite de la page).
- Choisissez la relation que vous entretenez avec eux et écrivez un message personnalisé.

Lorsque vous aurez mené avec précision ces trois étapes, vos interlocuteurs vous répondront. Ils accepteront votre invitation et votre réseau commencera à s'étendre.

Construisez le second niveau de votre réseau avec vos collègues et camarades de classe

En attendant que les internautes acceptent les invitations que vous avez envoyées lors de la mise en place de votre réseau de premier niveau, vous pouvez ajouter d'autres contacts à votre réseau. Pensez à vos collègues, anciens ou actuels, vos camarades de classe.

1/ Invitez vos collègues actuels et anciens

Pour développer rapidement votre réseau, pensez à diversifier vos sources de contacts. Au fil de vos expériences professionnelles, vous avez certainement côtoyé une multitude de personnes, la recherche de collègues actuels et anciens est donc une étape incontournable dans le développement de votre réseau LinkedIn.

- Recherchez des collègues actuels et anciens. Pour cela, accédez au menu supérieur 'Contacts/Ajouter des relations', puis à l'onglet 'Collègues'.
- La liste de toutes les entreprises que vous avez indiquées dans votre profil s'affiche. Vous verrez également le nombre de professionnels dans chaque entreprise qui sont déjà membres de LinkedIn (avec un maximum de cinquante contacts).
- Cliquez sur l'entreprise dans laquelle vous travaillez ou avez travaillé. Vous obtiendrez une liste de personnes que vous connaissez peut-être déjà. Sélectionnez celles que vous connaissez réellement. Elles apparaîtront dans un encadré à droite de la liste.
- Invitez-les à vous rejoindre. L'avantage est que vous avez ici la possibilité d'ajouter un message personnel avec votre invitation.

Si vous travaillez dans une grande entreprise et que vous avez beaucoup de contacts, vous devrez recommencer ce processus plusieurs fois. Vous pouvez bien sûr éviter de retaper votre message en utilisant un bloc-notes ou Word pour stocker votre texte et faire des copier/coller. Lorsque vous avez terminé vos invitations pour les contacts d'une entreprise, recommencez les étapes 2 et 3 pour chaque entreprise. De cette façon, votre réseau s'enrichit de collègues actuels et anciens.



2/ Invitez vos camarades de classe

Après avoir sélectionné l'ensemble de vos collègues et ex-collègues, recommencez l'opération pour les personnes avec lesquelles vous avez étudié (ou êtes en train d'étudier). Vos anciens camarades de classe peuvent apporter beaucoup de valeur à votre réseau. Rappelez-vous l'importance d'un réseau diversifié !

- Recherchez des camarades de classe. Pour cela, accédez au menu supérieur 'Contacts/Ajouter des relations', puis à l'onglet 'Anciens élèves'.
- La liste de toutes les écoles que vous avez ajoutées à votre profil s'affiche.
- Cliquez sur une école. Vous aurez accès à une liste de personnes que vous connaissez peut-être. Sélectionnez les contacts que vous connaissez réellement. Vous ne pouvez sélectionner qu'un camarade à la fois.
- Écrivez-leur un message personnalisé.
- Recommencez les étapes 2 et 3 pour chaque camarade de classe de cette même école.
- Recommencez les étapes 2, 3 et 4 pour chaque école dans laquelle vous avez étudié.

Découvrez sur LinkedIn d'éventuelles connaissances



Vous remarquerez rapidement qu'à chaque fois que vous vous connectez, LinkedIn affiche trois personnes que vous connaissez peut-être dans l'encadré à droite de la page. Même si la plupart des utilisateurs l'ignorent, il existe un autre endroit dans LinkedIn où vous pouvez trouver vos éventuelles connaissances.

Rien de plus facile : accédez à l'option de menu 'Contacts/Ajouter des relations', puis au quatrième onglet 'Les connaissez-vous ?' cliquez sur le lien 'Se connecter' à vos connaissances, ajoutez un message personnalisé et envoyez votre invitation.

Conseil : une liste de dix personnes que vous connaissez peut-être est affichée dans l'onglet 'Les connaissez-vous ?'. Au bas de la page, cliquez sur le bouton Suivante pour afficher encore plus de personnes.

... et développez aussi votre réseau en restant passif

Au cours des trois premières étapes, vous avez entrepris d'inviter des professionnels en leur envoyant un message d'invitation. À cette étape, vous allez mettre au point des outils qui permettront d'inviter, de manière passive, des internautes à rejoindre votre réseau.

1/ Indiquez votre profil LinkedIn dans la signature de votre e-mail

Pour indiquer votre profil dans la signature de votre e-mail, faites défiler la page LinkedIn vers le bas et cliquez sur 'Outils'. Au milieu de la page, le libellé 'Signature d'e-mail' s'affiche. Cliquez sur le bouton 'Essayer' correspondant. C'est ici que vous pourrez créer votre signature d'e-mail LinkedIn.

2/ Mentionnez votre profil LinkedIn sur votre site web ou votre blog

Pour faire évoluer votre réseau au fil de des jours, sans avoir besoin d'y consacrer du temps, pensez à mentionner votre profil LinkedIn sur votre site web ou votre blog.

- Cliquez sur 'Profil/Modifier profil' dans la barre de menus supérieure.
- Faites défiler la page vers le bas jusqu'à 'Profil public', puis cliquez sur le lien 'Modifier'.
- Faites défiler la page vers le bas et cliquez sur 'Créer un badge de profil' à droite de la page, au-dessous de 'Badges de profil'.
- Choisissez le bouton et le code que vous voulez utiliser sur votre site web ou sur votre blog.



Lorsque vous aurez ajouté ces signatures d'e-mail et ces boutons, les internautes cliqueront dessus et vous inviteront à entrer en relation avec eux. De cette façon, c'est eux qui agissent, et pas vous !

Vous remarquerez que votre réseau s'enrichira automatiquement. Les autres membres de LinkedIn vous trouveront et vous inviteront à rejoindre leur réseau. Les contacts de votre réseau découvriront LinkedIn, deviendront membres et vous inviteront à rejoindre leur réseau.

Communiquez efficacement avec votre réseau LinkedIn

Une fois votre réseau de contacts construit, vous pouvez entrer en communication avec lui. S'il est vrai que LinkedIn n'est pas toujours le meilleur moyen pour établir des contacts personnalisés avec vos interlocuteurs (vous aurez certainement recours au téléphone et aux e-mails après une première prise de contact sur LinkedIn), il met plusieurs outils à votre disposition qu'il est pertinent d'utiliser de façon la plus optimisée possible.



1/ Faites bon usage de votre boîte de réception

La boîte de réception n'est pas seulement l'espace où vous recevez vos invitations et messages, c'est aussi celui d'où vous les envoyez. Vous pouvez envoyer un message à une liste de cinquante contacts de premier niveau au maximum.

Attention, soyez vigilant lorsque vous envoyez un message à plusieurs destinataires en même temps. Ces derniers sont autorisés par défaut à voir les adresses e-mail des autres destinataires. Décochez la case correspondante à cette option si les destinataires ne se connaissent pas.

Dans votre boîte de réception, vous trouvez d'un côté les invitations et de l'autre les messages (tout autre type de message différent des invitations comme les introductions, les offres d'emploi, les recommandations, les InMails, etc.).

2/ Gérez efficacement vos messages

LinkedIn met à votre disposition plusieurs actions pour gérer vos messages (Archiver, Supprimer, Marquer comme lu, Marquer comme non lu), il vous donne la possibilité de trier les messages (en fonction des plus récents /des plus anciens) et de les filtrer (Tous les messages, Non lus, Messages signalés, InMails, Recommandations, Introductions, Profils, Postes, Messages Bloqués). Lorsque vous recevez une grande quantité de messages, il est préférable d'utiliser les fonctions 'Archiver' et 'Supprimer' à l'aide des options de filtrage.

3/ Réagissez face à des invitations

Lorsque vous recevez une invitation, vous avez la possibilité de l'accepter si vous envisagez d'ajouter cette relation, de répondre (sans forcément accepter), d'ignorer ou de signaler un spam. Si vous laissez l'invitation telle quelle, vous recevrez un rappel (une semaine plus tard) de LinkedIn vous indiquant que vous n'avez pas encore pris de décision.

4/ Envoyez un message à une sélection de contacts de premier niveau

Avec la fonction 'Mes relations', LinkedIn vous propose un autre espace pour envoyer vos messages. Dans ce menu, vous disposez de nouvelles options qui utilisent les étiquettes par défaut ou les étiquettes que vous avez créées.

Comment procéder ?

- Vous pouvez choisir les destinataires de deux manières :
 - Vous parcourez la liste pour sélectionner les contacts de votre choix.
 - Vous utilisez une ou plusieurs catégories d'étiquettes à gauche de la page.
- Cliquez sur 'Envoyer un message' (en haut de la troisième colonne).
- Rédigez votre message, puis cliquez sur le bouton 'Envoyer'.

N'oubliez pas qu'il est impossible de sélectionner plus de cinquante contacts en une fois. Si votre liste de diffusion dépasse cette limite, vous pouvez en supprimer quelques-uns. Pour y parvenir, cliquez sur le lien 'Tous' dans la deuxième colonne. Tous les contacts apparaîtront dans la troisième colonne. À cette étape, vous pourrez les supprimer. Ils sont retirés de votre sélection en tant que destinataires du message, mais pas de l'étiquette, ni de la liste des contacts.

5/ Organisez les profils

La fonction 'Organisateur de profils' est payante sur LinkedIn. Elle propose de sauvegarder les profils LinkedIn dans des dossiers, ajouter des coordonnées, ajouter des notes ou trouver des références.

Cette option vous sera utile lorsque vous voudrez sauvegarder des profils LinkedIn qui ne sont pas des relations de premier niveau de façon à pouvoir les retrouver facilement. Vous pouvez également ajouter des informations supplémentaires par rapport à celles qui sont définies dans les profils.

Vous pourrez ainsi utiliser LinkedIn comme un véritable système de gestion de contacts (type CMS) avec des profils mis à jour.



6/ Mesurez la qualité de votre communication grâce aux statistiques du réseau

Sur la page 'Statistiques du réseau', vous trouverez un aperçu de la quantité de vos relations de premier, deuxième et troisième niveaux, les lieux les plus représentés dans votre réseau (lieux qui regroupent le plus grand nombre de contacts issus de vos trois premiers niveaux), les lieux dont les contacts augmentent le plus rapidement dans votre réseau, les secteurs les plus représentés et les secteurs dont les contacts augmentent le plus rapidement.

7/ Pensez à la possibilité de retirer des relations

Si vous souhaitez retirer un contact de votre cercle de premier niveau, accédez à l'option de menu 'Contacts/Mes relations', puis cliquez sur le lien 'Retirer des relations' (en haut à droite de la page), choisissez les relations que vous souhaitez retirer, puis cliquez sur le bouton 'Retirer des relations'. Les contacts ne seront pas informés qu'ils viennent d'être retirés et ils seront ajoutés à votre liste des 'Contacts importés' au cas où vous souhaiteriez les réinviter ultérieurement.

Remarque : lorsque vous retirez un contact de cette manière, il se rendra simplement compte que vous n'êtes plus dans son réseau de premier niveau lorsqu'il cliquera sur votre profil ou lorsque vous apparaîtrez dans les résultats de recherche.

À propos des auteurs

Jan Vermeiren



Jan Vermeiren est le fondateur de Networking Coach et l'un des 10 meilleurs conférenciers belges selon le HR Tribune.

Jan et toute son équipe ne se contentent pas de proposer des

conférences (exposés thématiques), des formations, et du coaching personnalisé sur le thème du réseautage et des recommandations, ils offrent également leurs conseils aux entreprises pour les aider à encourager le réseautage lors d'événements et à l'intégrer dans leurs stratégies de vente et de recrutement.

Il est par ailleurs régulièrement interviewé pour parler du réseautage et des recommandations sur différents médias comme des chaînes de télévision et stations de radios belges (De Zevende Dag, Lichtpunt, Radio 1), des journaux et des sites Internet (Forbes), des portails d'emploi (Vacature.com, Jobat) et des magazines publiés par plusieurs Chambres de commerce.

Jan est l'auteur de livres à grand succès sur le réseautage, « Let's Connect! » (Connectons-nous !) et « How to REALLY Use LinkedIn » (Comment exploiter

au mieux la puissance de LinkedIn), de CD sur le réseautage « Let's Connect at an Event! » (Entrons en contact lors d'un événement !), « Everlasting Referrals Home Study Course » (Des recommandations durables – Cours à distance), et du coffret « Network Box (Home Study Course) » (Coffret Réseau – Cours à distance).

La version américaine de « Let's Connect! » (Entrons en contact !) est entrée dans la liste des best-sellers sur Amazon le 9 octobre 2007 en atteignant la 2^e place au classement des livres dans la catégorie Marketing et la 9^e place dans la catégorie Management, ce qui fit de Jan le premier Belge à remporter un tel succès.

Jan et son équipe ont travaillé au service de grandes entreprises internationales comme Alcatel, Deloitte, DuPont, IBM, ING, Mobistar, Nike, SAP et Sun Microsystems, ainsi que pour de plus petites sociétés et des travailleurs indépendants.

Jan est aussi conférencier invité pour le cursus MBA international de la Vlerick Leuven Gent Management School (Belgique) et à l'université Erasme de Rotterdam (Pays-Bas).

Bert Verdonck



Bert Verdonck est un conférencier débordant d'énergie, d'enthousiasme et d'humour. Il est formateur principal pour Networking Coach et lifehacker de génie. Bert est le réseautage fait homme.

Bert apprend aux autres à être à l'aise lors des prises de contact et à obtenir plus de résultats du réseautage, que ce soit en ligne (sur LinkedIn ou d'autres réseaux professionnels) ou traditionnellement (lors de réceptions, soirées, conférences, salons ou d'autres événements).

En plus d'offrir des cours de formation pratique et du coaching personnalisé en réseautage, Bert anime avec Jan les webinaires de Networking Coach.

Bert est le fondateur de « Genius Shortcuts » (Des raccourcis intelligents), sa vision personnelle du life hacking, autrement dit du gain de productivité au quotidien. Avez-vous déjà songé à ce que vous pourriez faire en gagnant 2 heures de vie par jour ? Bert a

déjà aidé des milliers de personnes à augmenter leur productivité et à gagner plusieurs heures par jour.

En véritable lifehacker, Bert a déjà publié 3 livres en 1 an. Il a coécrit « Your Book in 100 Days » (Votre livre en 100 jours), « 175 Lifehackingtips » (175 astuces de lifehacker) et « The Wealth Garden » (Le jardin des richesses). Il est également à l'origine du CD « Genius Shortcuts » (Des raccourcis intelligents) et de l'ouvrage « How to Shorten Your Workday by 2 Hours? » (Comment réduire de 2 heures votre journée de travail ?). Il s'associe aujourd'hui à Jan pour cosigner la deuxième édition de « How to REALLY Use LinkedIn » (Comment exploiter au mieux la puissance de LinkedIn).

Si en Belgique, Bert est déjà un lifehacker et un coach en réseautage éminent, sa réputation internationale croît de manière fulgurante. Il a ainsi tenu des conférences aux Pays-Bas, en France, à Hong Kong, en Inde, en Indonésie, en Nouvelle-Zélande, au Royaume-Uni et en Suisse.



Retrouvez l'ouvrage
« LinkedIn. Comment optimiser la
puissance de votre réseau » sur :
www.how-to-really-use-linkedin.com

Contactez-nous

LinkedIn France
14 avenue d'Eylau
75119 Paris

Email : sales@linkedin.com

Twitter : [@LinkedInFrance](https://twitter.com/LinkedInFrance)

Web : <http://fr.talent.linkedin.com/>

