

Pour débiter sur

LinkedIn

- ✓ Ça sert à quoi?
- ✓ Remplir son profil
- ✓ Développer et réseauter



LinkedIn, ça sert à quoi

1. Communication externe

Oubliez les adresses courriel erronées, les CRM et les applications de campagnes de courriels – LinkedIn a tout simplifié et tout intégré.

2. Communication interne

Démarrez un groupe réservé aux employés de votre entreprise. Bénéficiez de leurs contacts, partagez vos connaissances et soyez averti de tout changement.

3. Développement des affaires

Rehaussez votre visibilité et assurez-vous de ressortir parmi des milliers d'utilisateurs. Trouvez vos clients et partenaires potentiels, et renforcez vos relations d'affaires.

4. Emploi

Ciblez des entreprises, demeurez au fait des postes à combler, rejoignez les recruteurs ou tout contact au sein des entreprises visées.

5. Expertise

LinkedIn est un annuaire riche d'experts. Grâce à la recherche avancée, trouvez un spécialiste de n'importe quel sujet, secteur, entreprise ou région.

6. Formation

Obtenez les réponses à vos questions, lisez les commentaires des membres et prenez connaissance des contenus de vos contacts.

7. Intelligence d'affaires

Demeurez au fait des embauches de vos concurrents et des nouvelles au sein de votre industrie. Posez vos questions à vos contacts, aux membres de vos communautés ou aux anciens employés de vos concurrents.

8. Recrutement

Plus de 80 % des recruteurs utilisent LinkedIn. Rien de surprenant puisque cet outil vous donne accès à la feuille de route de millions de candidats.

Pour en savoir plus

Tiré de l'article : « LinkedIn, ça sert à quoi » publié par Simon Héneault, fondateur de Linked Québec, <http://cindyriward.com/redacteurs-invites/linkedin-ca-sert-a-quoi/>

1^{ère} étape – Remplir son profil personnel



Objectif du profil personnel

- Susciter l'intérêt de vos visiteurs
- Démontrer votre expertise
- Gagner la confiance

Comment susciter l'intérêt de vos visiteurs

- ✓ Photo de bonne qualité, de face et en plan rapproché. C'est la première chose qui va attirer le regard, faites bonne impression.
- ✓ Présentation en 120 caractères – C'est la première chose qu'on lit et ce sont ces mots qui donneront le goût d'en savoir plus à propos de vous et ce sont aussi ces mots qui feront en sorte que vous sortirez dans les résultats de recherches. Ils doivent donc être directement reliés à vos objectifs.
- ✓ Un profil LinkedIn ouvert donne assurément plus de résultats. Vous voulez être trouvé et créer des liens avec de nouveaux partenaires potentiels, alors assurez-vous de laisser un maximum d'informations disponibles publiquement.

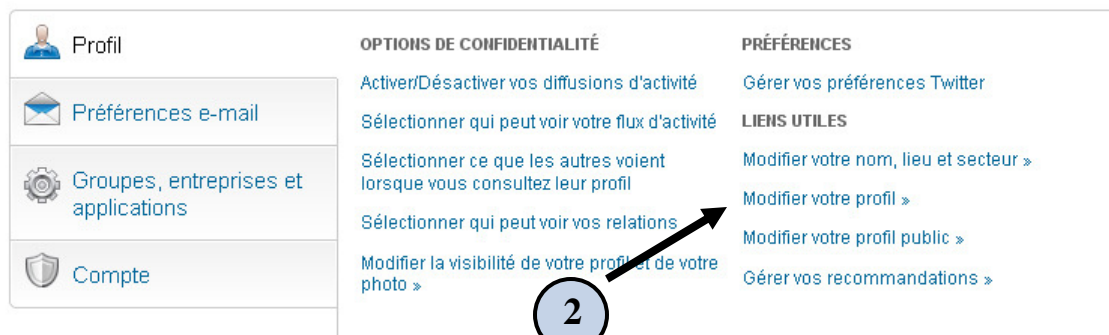
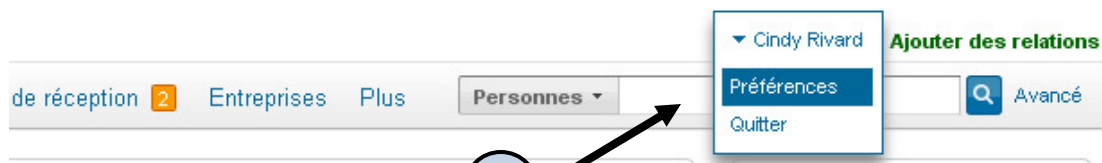


Cindy Rivard **VOUS**

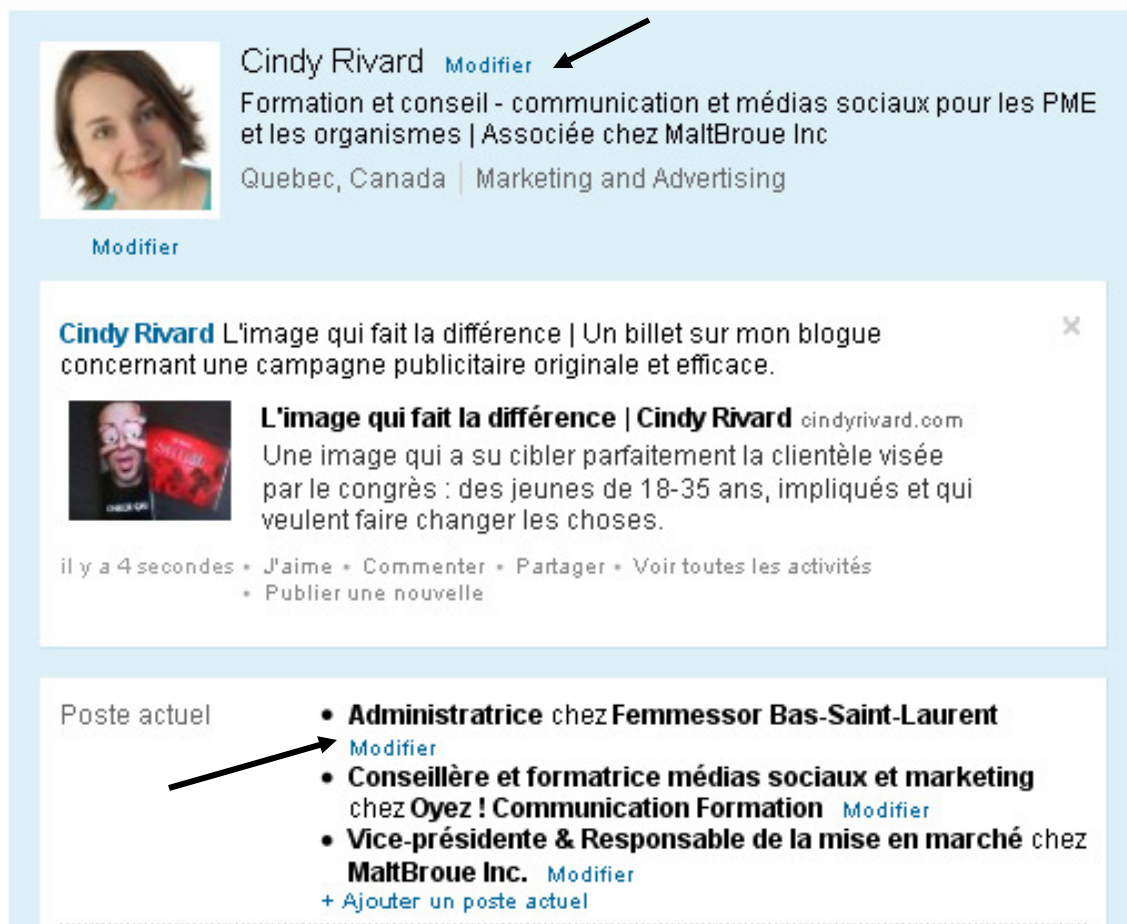
Formation et conseil - communication et médias sociaux pour les PME et les organismes | Associée chez MaltBroue Inc

Quebec, Canada | Marketing and Advertising

Pour modifier votre profil



Modifier profil [Voir le profil](#)



Démontrez votre expertise

- Affichez un profil complété à 100% si possible. Une des parties très importante de votre profil est votre résumé. Une fois que l'on vous aura trouvé, c'est ce résumé qui incitera une personne à entrer en contact avec vous. Oubliez le CV traditionnel. Vous entrez en contact directement avec les gens. Parlez au « Je » pour vous présenter.

✦ Résumé [Modifier](#)

JE SUIS :

- Une conseillère à l'écoute et sensible aux besoins, aux attentes et au degré de connaissances de mes clients. J'aide les PME et organismes à comprendre le potentiel des médias sociaux, dans une stratégie de communication intégrée, pour leurs affaires.

- Une formatrice et conférencière qui sait captiver un auditoire et livrer un contenu de manière interactive sur les divers aspects de la communication. (Événement FAIRE, Colloque Place aux jeunes, Congrès j'MAINplique)

MON OBJECTIF EST DE VOUS AIDER À :

- Maîtriser l'art du réseautage et des communications interpersonnelles sur le Web.

- Mettre en place une stratégie de communication efficace et vous conseiller dans son application pour un maximum de retombées.

Compétences

Formation, conférence, médias sociaux, Twitter, Facebook, Blogue, Marketing et communication.

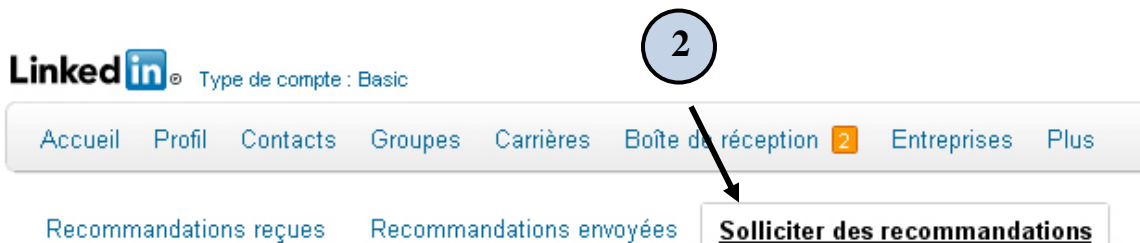


Informations du résumé

- Qui êtes-vous? Je suis...
- Quelle est votre offre? Je peux vous aider à ...
- Que recherchez-vous? Je recherche...

Gagnez leur confiance avec les recommandations

- Qui ne risque rien n'a rien. Sollicitez les recommandations auprès de vos contacts d'affaires qui ont eu de bons services avec vous. Rares sont ceux qui les donneront d'emblée, tout le monde est trop occupé pour y penser. Mais rares sont ceux qui vous diront non s'ils ont apprécié vos services.
- Écrivez des recommandations aux autres. Donnant-donnant, vous risquez d'avoir plus de recommandations si vous en offrez, vous aussi.
- **NE JAMAIS** envoyer des demandes de recommandations à tous vos contacts dans un envoi groupé. Oui, oui, certains le font!



Recommandations

Conseillère et formatrice médias sociaux et marketing Oyez ! Communication Formation

7 recommandations visibles pour ce poste :

"Excellente formation. Je suis maintenant outillé pour faire mon entrée dans le monde des médias sociaux grâce à la stratégie présentée par Cindy Rivard. Je serai également en mesure de mieux positionner mon organisation." 12 avril 2011

Qualités principales : Très efficace, Bon relationnel, Expert

1er Frédéric Leblanc,

a fait appel aux services de Cindy en tant que Consultant en entreprise en 2011

Exemple

2^{ème} étape – Développer son réseau et naviguer



1 – Trouvez des personnes (ou des groupes, des entreprises, etc.)

Ce simple outil vous permet de trouver des gens que vous connaissez. Vous pourrez consulter le profil public de la personne pour voir s'il s'agit bien de celle que vous cherchez. Ou encore, cliquez tout de suite sur ajouter au réseau.



LinkedIn vous demandera de préciser d'où vous connaissez cette personne parce que ce réseau privilégie le contact entre personnes qui se connaissent.

IMPORTANT : Personnaliser votre message de façon à établir un premier contact efficace avec cette personne. La personnalisation est la clé du succès dans le réseautage en ligne.



Vous pouvez demander à une de vos relations de vous introduire à une autre. Savoir qu'on a une connaissance commune aide à établir le contact.

Ajouter Martin à votre réseau

Envoyer un InMail
Être présenté(e) par une relation
Enregistrer le profil de Martin



2 – Utilisez l'outil de recherche avancée

Recherche Recherche avancée Recherche de références Rec

Mots clés :

Prénom :

Nom :

Lieu : Basé(e) à ou près de :

Pays :

Code postal : Aide

Dans un rayon de :
15 km
40 km
55 km
80 km
120 km
160 km

Rechercher

L'outil vous permet de faire des recherches par

- Mot clé
- Code postal
- Langue
- Poste

Et plus encore!

Bref, c'est un outil à explorer pour faciliter ses recherches.

Fil de discussion

Suivre le fil de discussion peut être une façon intéressante de garder contact avec votre réseau. Commenter ou simplement cliquer sur « j'aime » démontre votre intérêt et votre présence sur le fil.

Malheureusement, beaucoup de gens transmettent automatiquement leur message en provenance de Twitter ce qui rend le fil de discussion moins pertinent qu'auparavant.

Linked in Type de compte : Basic

Accueil Profil Contacts Groupes Carrières Boîte de réception 2 Entreprises Plus Person

Informez votre réseau en indiquant votre statut

il y a 1 jour • RT @kimaclair: Incroyable, mais vrai : la recette sec... • Aimer (1) • Commenter (2) • Plus »

Toutes les nouvelles • Partages • Plus ▾

 **Yann Gonthier** RT @CanoeTec : RT @patdion : La vraie morale est vraiment plutôt qu'à l'ère du web social, le concept de vie privée n'existe plus #rdvweb via Twitter 
il y a 7 secondes • J'aime • *Je peux aimer*

 **Carolyn Aubert (Famille)** et 1 autre ont commenté sur :
'Les personnes âgées croient tout, les adultes doutent de tout et les jeunes savent tout.' Oscar Wilde Et vous, doutez-vous de croire à ce que vous savez ?... :o)
il y a 18 secondes • 2 commentaires *Je peux commenter*

 **Jackie Ng** THE TRUE COST OF LIFE <http://post.ly/1tg0b> Masquer
il y a 3 minutes • J'aime • Commenter •

 **Caroline Gendron** Merci @editionsante @damln @Webmadeinquebec @Jvstice @quiveutsortir de suivre ResoWebCaro sur Twitter 
il y a 3 minutes • J'aime • Commenter •

Les groupes

Les groupes sont des endroits intéressants pour développer son réseau, démontrer son expertise, entrer en relations avec les gens et apprendre de son réseau. Vous avez accès à travers les groupes à une panoplie d'experts de votre domaine.

- ✓ Afin que votre réseautage soit efficace au sein d'un groupe, assurez-vous de vérifier le nombre de membres et son activité. Il y a beaucoup de groupes sur LinkedIn, mais il n'est pas facile de développer une communauté active.
- ✓ Demander à rejoindre le groupe. Certains sont ouverts et vous accepterez d'emblée alors que d'autres sont fermés et devront accepter votre demande.
- ✓ **Participer!** Démarrez des discussions, posez des questions, répondez aux questions des autres. Ce n'est pas en restant passif que l'on atteint nos objectifs à moins que celui-ci ne soit justement un objectif d'observation.



Une communauté très active au Québec est LinkedQuébec (<http://www.linkedin.com/groupRegistration?gid=2627964>). Plus de 25000 membres et 20 sous-groupes pour cibler de plus près nos besoins.

Les applications

Pour développer encore plus, explorez les diverses applications que vous pouvez joindre à votre profil.

- Partage de vidéos, de documents pdf ou de présentations PowerPoint
- Diffusion de vos billets de blogue
- Outils de sondage
- Les livres que vous lisez
- Vos voyages d'affaires
- Vos événements

