

- Faire de LinkedIn votre meilleur allié
- **Formateur CNJE**
- Congrès Régional d'Automne 2021



Sommaire

1 – LinkedIn pour les étudiants

2 – LinkedIn pour les Junior-Entrepreneurs



LinkedIn pour l'étudiant



LinkedIn, c'est quoi?



LinkedIn en quelques mots



LE réseau social du monde professionnel

Accélérateur de carrière

Outil de marketing B2B

Base de données à exploiter

Quelques chiffres

- Lancé en mai 2003
- Déployé dans 200 pays Une trentaine de langues représentées
- > 774 millions d'utilisateurs dont 22 millions en France
- > 55 % d'hommes
- Près de 80 % des utilisateurs ont moins de 35 ans



Pourquoi un profil LinkedIn en tant qu'étudiant?

Avoir un CV en ligne

Optimiser son réseau

Suivre l'actualité business

- Exhaustif et visible
- Affirmation de son identité professionnelle
 - S'appuyer sur ses contacts
 - Faire des rencontres
 - Se rendre visible

- Veille automatisée
- Interactions



Comment optimiser son profil?



Quelles sont les faiblesses du profil suivant?



Expérience



Président

Club du Millénaire juin 2018 – sept. 2019 · 1 an 4 mois Région de Lille, France



Responsable d'organisation de conférence

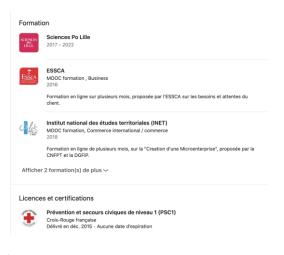
L'Arène de l'IEP

juin 2018 – juin 2019 \cdot 1 an 1 mois Région de Lille, France



Responsable communications

Bureau des Sports Sciences Po Lille mai 2018 – juin 2019 · 1 an 2 mois Région de Lille, France



Compétences et recommandations

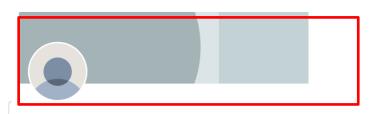
+ Microsoft Office

+ Parler en public

+ Anglais



Quelles sont les faiblesses du profil suivant?



Pas de photos de profil ni couverture

Expérience



Président

Club du Millénaire juin 2018 – sept. 2019 · 1 an 4 mois Région de Lille, France



Responsable d'organisation de conférence

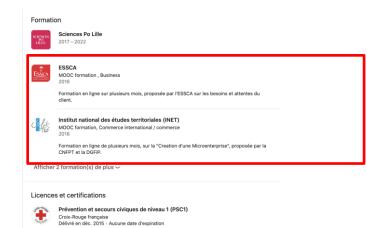
L'Arène de l'IEP

juin 2018 – juin 2019 · 1 an 1 mois Région de Lille, France

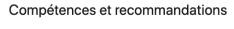


Responsable communications

Bureau des Sports Sciences Po Lille mai 2018 – juin 2019 · 1 an 2 mois Région de Lille, France Expérience bénévoles "minimes" dans les expériences pro



Mooc random dans formation → privilégier la rubrique certification



+ Microsoft Office

+ Parler en public

+ Anglais

Compétences minimes peu ciblées



Règle n°1: la photo de profil



Passer pour le stalker anonyme



Individu

Etudiant en Master 1 Affaires Région de Lille, France

Se croire sur Facebook



Individu

Community Manager chez
Région de Toulouse, France

Avoir l'air peu sympathique



Individu

M&A Analyst

Région de Paris, France



Auoir l'air corporate



Individu •1er
Consultante Communication (
Région de Paris, France

Avoir l'air sympathique



Individu

Journaliste remplaçant
Région de Lille, France

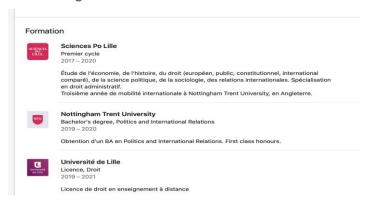


Règle n°2: avoir un profil complet

Niveau débutant : maîtrisez les bases

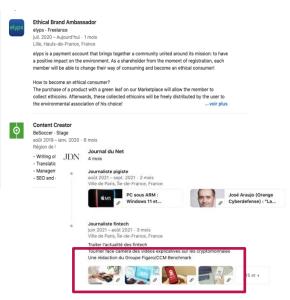
Vos formations

→ Du lycée à votre formation actuelle. Tips : détacher votre expérience à l'étranger (si existante) pour ajouter une ligne



Vos expériences pros

→ Stages, boulots d'été, expériences associatives conséquentes



Tips : Ajouter des liens si pertinent

Vos expériences de bénévolat

→ Vous permet aussi de mettre vos expériences associatives une fois qu'elles sont "vieilles"





Règle n°2: Avoir un profil complet

Niveau confirmé : faites de votre profil votre CV digital

Vos compétences

- Ajoutez les compétences qui vous caractérisent mais également celles en accord avec le parcours professionnel qui vous attire
- 2. Demandez à vos relations proches de vous recommander



Vos certifications

TOEFL, TOEIC, Tage Mage, certificat de Mooc, certifications relatives à vos pratiques culturelles/sportives etc. Cette section vous permet de vous démarquer et d'apporter des arguments d'autorité complémentaires à votre formation universitaire initiale





Règle n°2: Avoir un profil complet

Niveau expert : affirmez votre identité digitale !

Personnalisez votre titre

→ Vous permet d'être mieux identifié par votre réseau



Ajoutez une photo de couverture

→ Vous permet de mettre en valeur votre structure / renforcer votre sentiment d'appartenanc à celle-ci, ou de présenter vos centres d'intérêts professionnels





Règle n°2: Avoir un profil complet

Niveau expert : affirmez votre identité digitale !

Sollicitez des recommandations

ightarrow A la fin d'un stage, en complément d'une lettre de recommandation par exemple

Recommandations

Solliciter une recommandation Recommander Marie

Reçues (6)

Données (3)



Charles GUIEME CEO-Transition HR project Manager

7 décembre 2020, Charles était un client de Marie

J'ai eu le plaisir de recevoir Marie Comme animatrice d'une session de formation par les techniques théâtrales. Elle a réussi à captiver l'attention des auditeurs en leur partageant son dynamisme et son sens de la répartie. Conférencière lors l'Agora R... Voir plus



Head of EU Office -Réseau de Transport d'Electricité

19 novembre 2020, Marine était un client de Marie

La Direction d'entreprise laquelle je travaille a fait appel aux talents de Marie Bournazel pour réfléchir au vivre ensemble et à la cohésion d'équipe majoritairement en situation de télétravail. Son atelier ludique et dynamique a permis de faire émerger de nouveaux axes... Voir plus

Mettez en valeur vos contenus phares

→ Vous permet de mettre en valeur le contenu de votre choix, d'illustrer davantage vos expériences si vous postez du contenu de manière fréquente





Règle n°3: Augmentez vos relations

Plus de 500 relations

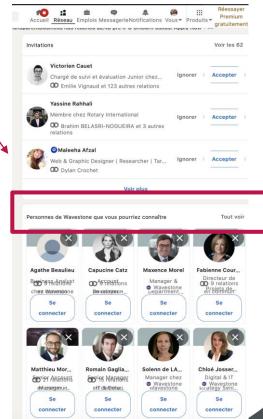
Ajouter massivement

- Amis
- Lycée
- Famille
- Camarades de promos
- Admin de l'école
- Assos
- Réseau JE
- Anciens stages etc
- Alumni de l'école
- etc.

Ajouter spécifiquement

- RH d'entreprises visées
- Personnes qui vous inspirent par leur carrière, leur structure
- Mêmes centres d'intérêts
- Relations n+3
- Profils similaires
- Etc.

Ne vous auto-censurez pas!





Comment être recruté grâce à LinkedIn?



Adaptez votre profil pour votre recherche

Indiquez aux recruteurs que vous êtes en recherche



Ajustez votre référencement en utilisant un champs lexical adapté

- Rechercher des offres d'emplois similaires
- Stalker des profils similaires au poste que vous voulez
- Complétez les sections stratégiques vues précédemment

Exemple: Pour un poste dans la Com/Marketing, les mots clefs sont: SEO, newsletter, automation, marque/brand, community Management



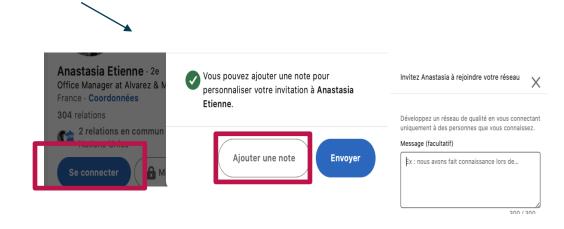
Démarchez par vous-même

Relancer

- Courts et impactants (300 caractères max)
- Structure la plus accrocheuse :
 - Rebond sur l'actualité de la personne ciblée
 - Poser une question pour créer de l'échange
 - Envoyer une invitation en ajoutant une note

Bonjour,

Je viens de voir votre actualité sur LinkedIn à propos de XXXXX. Cela m'intéresserait énormément d'en savoir plus, étant actuellement en recherche de stage dans ce secteur. Auriez-vous une disponibilité pour échanger 15 minutes ?



Préparer un template de relance à envoyer une fois que la personne vous a accepté dans son réseau



Zoom sur LinkedIn Premium

Carrière

aites-vous recruter et prenez une longueur d'avance

- Démarquez-vous et contactez des hiring managers
- Découvrez comment vous vous positionnez par rapport aux autres candidatures
- Apprenez de nouvelles compétences et faites évoluer votre carrière

Sélectionner

Business

Développer et entretenir votre résea

- Recherchez et contactez les bonnes personnes
- Promouvez et développez votre activité professionnelle
- Apprenez de nouvelles compétences et mettez en valeur votre marque professionnelle

Sélectionner

Ventes

Multiplier les opportunités commerciales

- Trouvez des prospects et des comptes dans votre marché cible
- Obtenez des infos en temps réel qui vous aideront à prendre contact
- Développez des relations de confiance avec les clients et prospects

Sélectionner

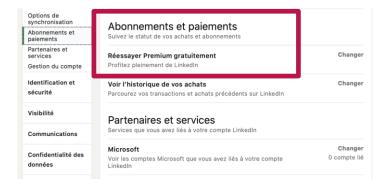
Recrutement

Trouver et recruter des talents

- Trouvez de bons candidats, plus rapidement
- Contactez les meilleurs talents rapidement
- Établissez des relations avec des candidats potentiels

Sélectionner

Gratuit le premier mois! (possibilité de résilier ensuite)







COURS Gérer les hauts potentiels 33432 vues



COURS
Apprendre à dire « non
»
7489 vues



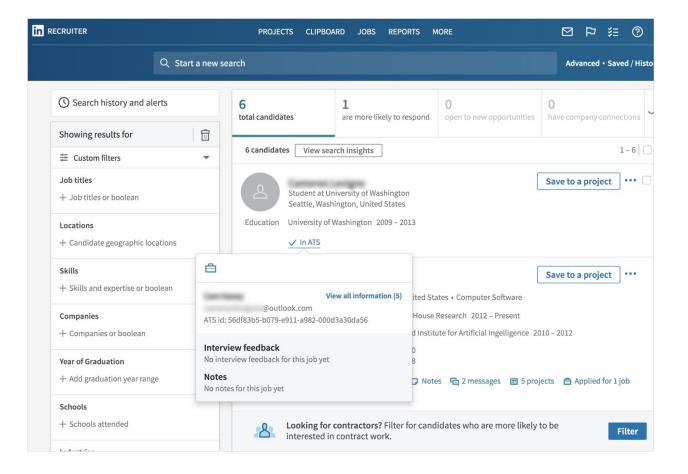
COURS Négocier son salaire 9334 vues



COURS Faire une bonne première impression 65472 vues



LinkedIn (smart) recruiters





Comment créer du contenu sur LinkedIn?



Le personal self-branding

Forme de marketing qu'un individu utilise pour créer une image publique uniforme qui démontre ses valeurs et sa réputation globale.

Le personal self branding du débutant

De retour des États-Unis en raison de ma participation au #NMUN-NY en tant que délegué représentant le Canada, en Assemblée générale (GA3) traitant du trafic d'êtres humains (Human trafficking). C'est une réelle chance de faire partie de la délégation de #munwalk qui ramène 10 prix, dont le célèbre "outstanding delegation". Je tiens également à souligner le

- Poste auto-centré
- N'explique par le concept du MUN
- N'apporte pas de valeur
- N'engage pas la communauté



Le personal self-branding

Forme de marketing qu'un individu utilise pour créer une image publique uniforme qui démontre ses valeurs et sa réputation globale.

Mettre en avant sa personne, ses valeurs pour créer de la valeur ajoutée à son entourage, son public professionnel

Le personal self branding du confirmé



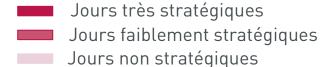




Défier l'algorithme Linkedin pour buzzer

Un **post linkedin buzz pendant 48H**, et reste visible environ 2 semaines sur les fils d'actualité. Privilégiez les jours de pleine activité suivi d'un jour ou deux où le réseau est actif.

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
Si je poste lundi							
Si je poste mercredi							
Si je poste jeudi							
Si je poste vendredi							





Défier l'algorithme Linkedin pour buzzer

À quelle heure poster?

09H/09H30 pour une communauté principalement professionnelle 18H30/19H (mais attention car perte d'audience dans la soirée) 10H30-11H30 (créneau très stratégique) La première heure est DÉTERMINANTE. Ayez votre pool de fans

Quelques tips

Pas de lien sortant

Commentaires → likes

Texte + image

Mentionner + identifier

Répondre aux commentaires

être considéré comme un profil actif

populaires



Un exemple de structure qui fonctionne

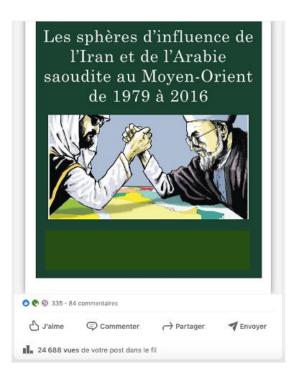


dans le cadre de mon stage chez WILLA by Paris Pionnières qui s'est achevé la semaine dernière.



Quel type de posts?

Vos grandes réalisations (Ex : mémoire)

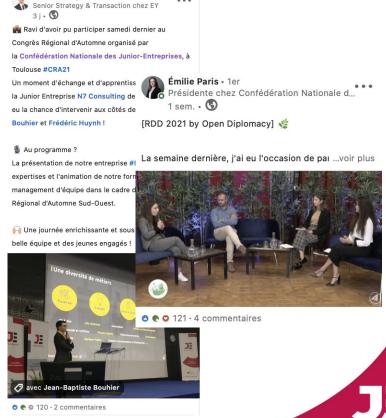


Vos réussites académiques



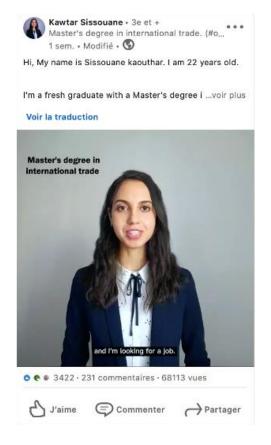
Des photos

Vincent Busquet • 2e

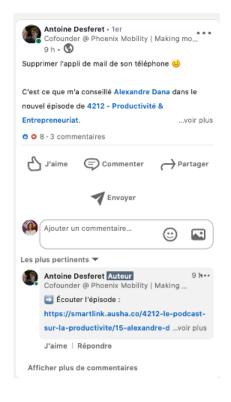


Quel type de posts?

Des vidéos



Des posts simples



Des articles





Quel type de posts?

Des brochures



Des visuels



Mardi dernier, j'ai eu le plaisir de coanimer une formation sur l'expérience Junior-Entreprise à l'international lors du Congrès Numérique d'7 ...voir plus





Faire des posts récurrents pour engager une cible





La récurrence s'applique à

- Visuel
- Fréquence (si concerné)
- Texte
- Thème
- Pictogrammes
- Etc.



LinkedIn pour les Junior-Entrepreneurs



Prospecter sur LinkedIn



Prospecter sur LinkedIn

Étape 1 : Faire de la veille

- Entreprises
- LinkedIn influenceurs
- Institutions publiques
- Personnes travaillant dans les entreprises & secteurs cibles
- Structures dans la même zone géographique

→ Analyser l'actualité
 → Identifier les réseaux actifs
 → Identifier des points de contacts

Étape 2 : Démarcher

- Courts et impactants (300 caractères max)
- Structure la plus accrocheuse :
 - Rebond sur l'actualité de la personne ciblée
 - Poser une question pour créer de l'échange
- Envoyer une invitation en ajoutant une note
- Relancer si besoin



Alma Meyer • 11:27

Bonjour, je suis intéressée pour avoir + d'informations sur votre étude pour la communauté de Dunkerque, dans l'optique d'y contribuer, étant très

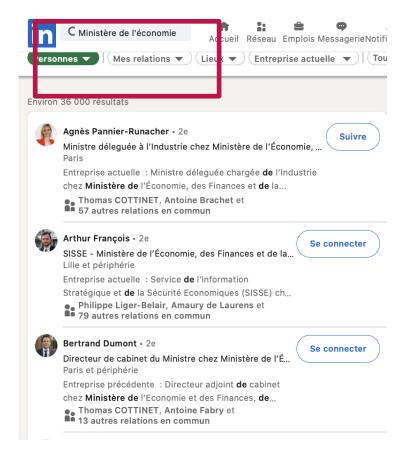
prochainement Présidente de la Junior Entreprise de Sciences po Lille. Serait-il possible de convenir d'un appel téléphonique ? Bonne soirée, Alma



Bonjour, merci pour votre message. je suis en congé à la fin de semaine, malheureusement impossible d'échanger avec vous d'ici là. JE vous propose que nous nous recontactions après le 15 juillet



Filtrer les recherches



Filtrer uniquement Per	rsonnes ▼ par		
Mes relations			
1er	2e		
3e et +			
Relations de			
Ajouter une			
+ relation			
Lieux			
France	Île-de-France, France		
Paris et périphérie	Ville de Paris		
Maroc	+ Ajouter un lieu		
Entreprise actuelle			
Ministère de l'Économie, des Finances et de la Relance	Ministère de l'Economie et des Finances		
Ministère de l'économie et des Finances	DGCCRF - Ministère de l'Économie		
Ministère de l'Économie et de	+ Ajouter une entreprise		

École					
Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne	Sciences Po				
ENA - Ecole Nationale d'Administration	Université Laval				
Université Paris 2 Panthéon-Assas	+ Ajouter une école				
Secteur					
Administration publique	Technologies et services de l'information				
Banques	Services financiers				
Études/recherche	Ajouter un				



LinkedIn comme outil de webmarketing



Le webmarketing sur LinkedIn

Un outil pour booster et qualifier son audience

- Maîtriser sa e-réputation et son image de marque
- Construire sa stratégie d'inbound marketing
- Passer aux relations publiques 2.0

Un outil pour développer sa marque employeur

- Suivre et connaître ses talents
- Créer et animer ses communautés
- Déployer une stratégie d'employee advocacy

VOIR

ÊTRE

ET

(BIEN)

VU



Stratégie de contenu sur LinkedIn



Skema Conseil

1 869 abonnés





CONSEIL 3 001 abonnés

Bretagne Conseil, Junior-Entreprise 2 sem. • 🔇

La récente épidémie de Covid-19 a redéfini nos codes sociétaux autant sur nos plans personnels que dans les structures professionnelles. Les entreprises ont été obligées de repe ...voir plus

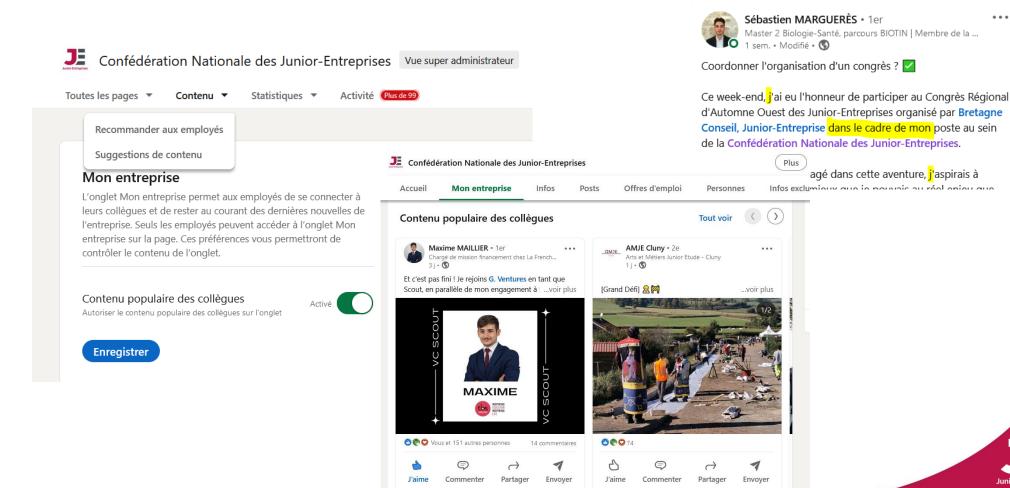
POST COVID, POST MANAGEMENT TRADITIONNEL?

Post Covid, Post Management Traditionnel?

bretagne-conseil.fr • Lecture de 3 min



Marque employeur et employee advocacy





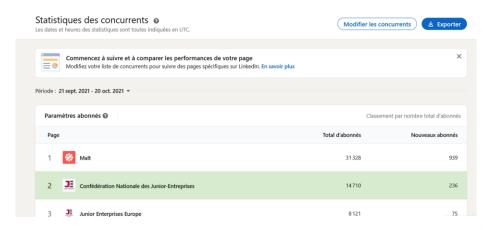
Analyser sa performance sur LinkedIn

Utiliser les données chiffrées communiquées par la plateforme

- Taux d'engagement, nombre d'impressions...
- Evolution du nombre et de la typologie des abonnés
- Conversions
- Indicateurs SEA

Confronter ses performances à celles des concurrents

- Suivre et surfer sur les tendances
- Comparer sa performance pour l'améliorer
- Cibler ses publications et capter l'audience des concurrents





Des questions?





Pour revoir les bases en activité commerciale, rendez-vous sur Kiwi Formation pour le e-learning!

Pour une formation et un accompagnement personnalisé, demandez un Module de Développement !





Votre avis compte beaucoup pour nous!



Questionnaire de satisfaction

bit.ly/CRA21_pres



