

# Communication professionnelle

**Recherche d'emploi et réseaux sociaux**

Enseignante : Analía BOGGIA

# **Comment utiliser les réseaux sociaux pour la vie professionnelle ?**

---

# Objectifs du module

- Connaître les différents réseaux sociaux qui donnent de la visibilité dans le monde professionnel
  - Apprendre à construire une stratégie professionnelle digitale
-

**C'est quoi les réseaux sociaux ?**

---



# Définition

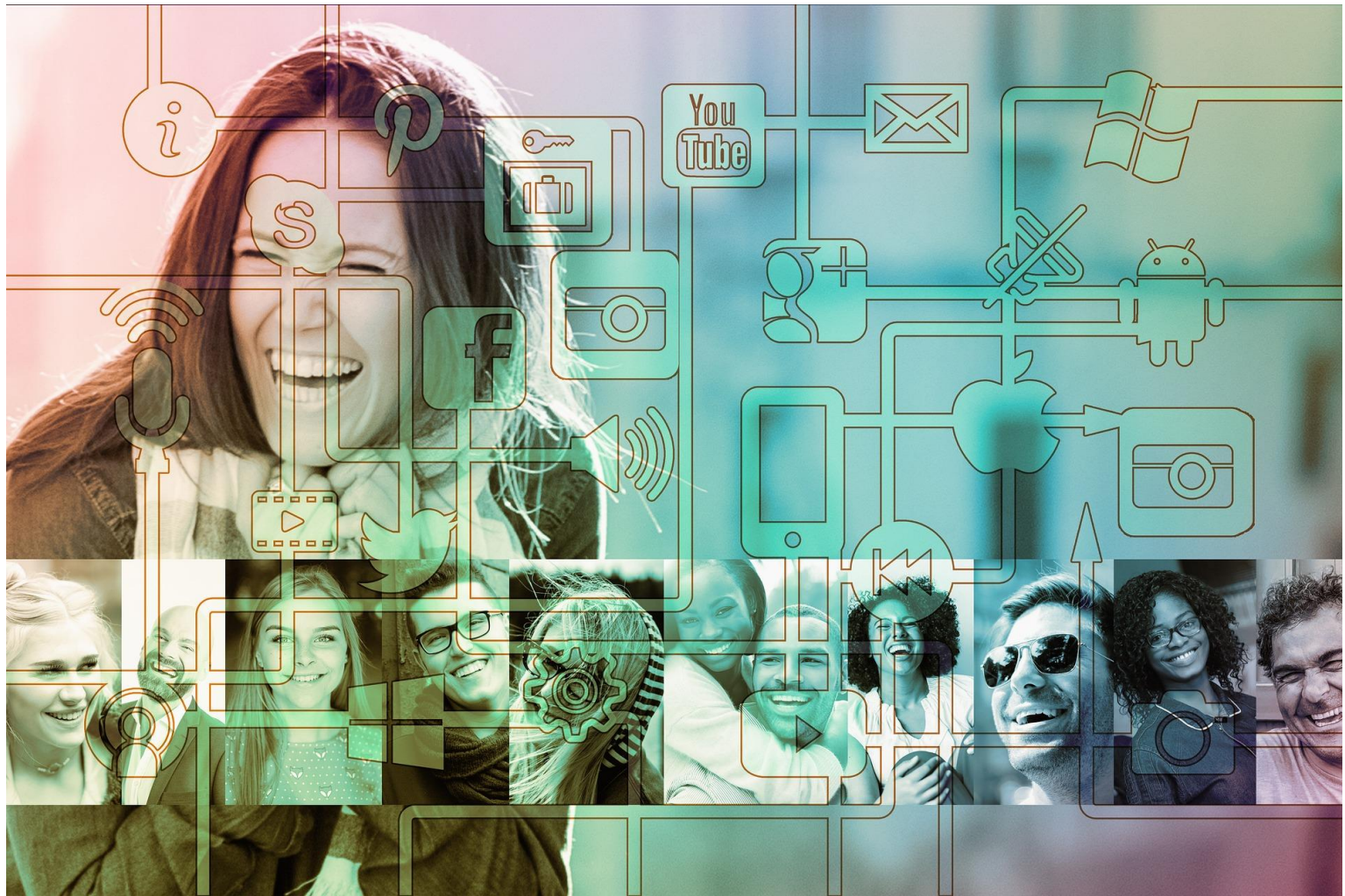
Les réseaux sociaux sont des outils permettant à des groupes de personnes partageant les mêmes centres d'intérêts de se découvrir, de se retrouver et d'échanger.

---

**Pourquoi avoir des réseaux sociaux ?**

---







# Pourquoi avoir des réseaux sociaux ?

- Que ce soit pour échanger quelques messages, publier son actualité ou chercher des informations sur ses sujets d'intérêt, chacun a ses propres raisons d'être présent sur une plateforme sociale.
  - Instagram, Twitter, Tik-Tok ou LinkedIn peuvent montrer des réalités d'usage bien différentes, correspondant à des besoins spécifiques.
-

## **Mais aussi pour faire une communauté**

Les réseaux sociaux servent à vous rapprocher de nouvelles personnes, grâce à des centres d'intérêt communs. Mais pas que pour la vie personnelle.

Que se passe-t-il au niveau professionnel ?

Exemples:

- 1.
- 2.
- 3.

**Des critiques ?**

---

# Les liens faibles

- On dit que certains liens professionnels qui se font à travers les échanges numériques peuvent être qualifiés de « faibles », car ils ne se constituent que d'approches superficielles et ne se basent sur aucun vécu commun...
  - Mais non.... Une partie des relations qui se tissent sur les réseaux sociaux peut être vue comme un capital social dans lequel l'individu pourra choisir plus tard en fonction de ses besoins.
-

# Les points forts

---

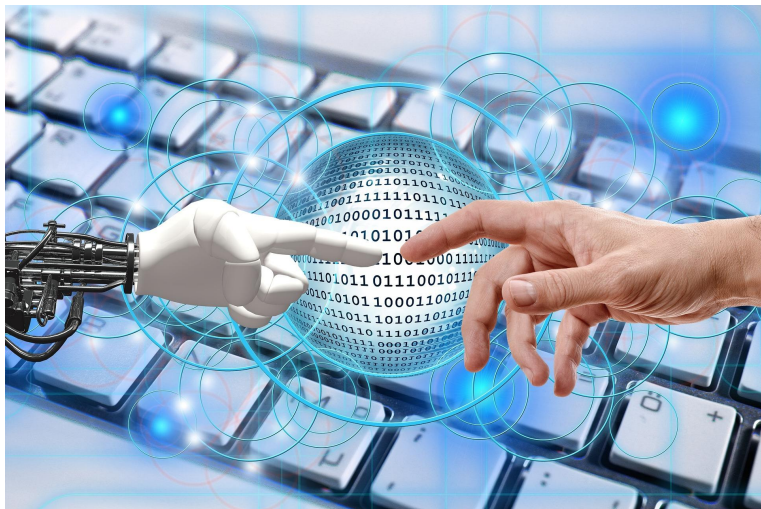
# L'engagement



- Des liens «forts» existent également sur les réseaux sociaux : ce sont ceux dans lesquels vous vous engagez sur le contenu par l'utilisation de commentaires.
  - Pourtant, de nombreuses plateformes vont déduire quelque chose de cet engagement: vos centres d'intérêts communs vous auront poussé à réagir. Plus vous interagissez plus votre profil sera affiné. Les plateformes vous lieront fortement avec des comptes ayant un profil similaire.
-



# Que l'algorithme soit avec vous



- Les contenus similaires à ceux consultés par des comptes au profil similaire, vous seront régulièrement proposés.
  - Les personnes aux comptes proches de votre profil pourront vous être une propositions : lien/contact/ami...
-

# La réciprocité



- Sur les réseaux sociaux, le plus important est de donner, plus encore que d'échanger. La réciprocité n'est pas forcément directe, mais la générosité dont vous pouvez faire preuve sur le Web laissera des traces.
  - Les contenus que vous avez offerts à votre communauté, les liens que vous avez tissés, vos remarques et commentaires, tout ceci sera vu, ou visible, lorsqu'un individu -et peut-être un recruteur !- ira chercher des informations sur vous.
-

# La réciprocité

- Les réseaux de cooptation non numériques (entre personnes physiques) fonctionnent sur le même principe.
- Les réseaux sociaux numériques peuvent servir de relais et permettre d'initier de nouveaux échanges, par exemple à l'occasion des « Journées des anciennes étudiants ».
- Ils vous permettront d'aller encore plus loin en vous créant votre propre réseau, autour de vos intérêts et besoins.

**Quels sont les secteurs plus  
*geeks*?**

---



# Le secteur culturel



- Les professionnels du monde de la culture ont inscrit leurs établissements dans la communication numérique et utilisent aussi des outils et méthodes issus de cette culture très transversale.

- Exemples
-

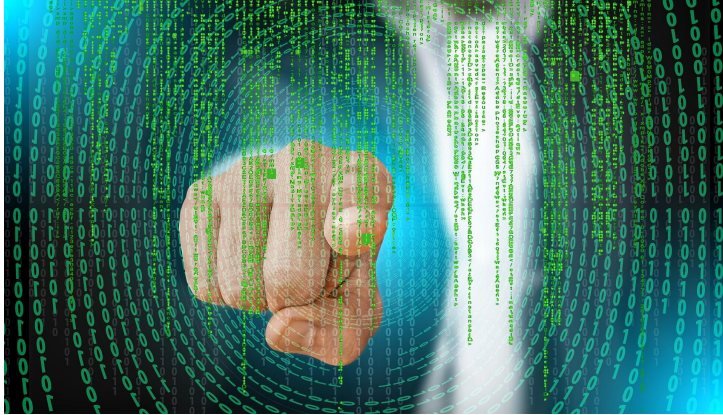


# La communication et le marketing



- Le secteur de la communication et du marketing est également très friand de technologies numériques, pour :
    - élargissement de son champ d'activité
    - meilleure connaissance des interactions avec les publics.
  - Ils utilisent des outils comme le tracking, qui permet de tracer le parcours d'un internaute depuis une publicité en ligne jusqu'à son achat dans une boutique physique.
  - Exemples
-

# Le numérique



- Le numérique est souvent bien plus qu'un simple outil de communication, il est la raison même d'existence de nombreuses start-up.
- À travers les réseaux sociaux ou les sites Internet, ces entreprises peuvent créer de nouveaux marchés et de nouveaux comportements chez le consommateur car elles sont en contact direct avec lui.
- Ce principe de contact direct pousse le secteur numérique à travailler des nouvelles formes de recrutement et même de contrats.

## Le numérique

- Il exige plus de réactivité et la relation employé/employeur a été fortement modifiée.
- Auprès de ces employeurs, les méthodes de recrutement classique sont de plus en plus rares et une présence sur les réseaux sociaux est indispensable dans la plupart des cas.

**Des conclusions**

---

# Le numérique

- Les réseaux sociaux sont de plus en plus réduits à un outil de communication pour les marques et les institutions. Mais ils ne servent pas qu'au marketing et à la communication.
- La recherche d'emploi est aussi concernée par la présence numérique.
- Mais tous les secteurs n'ont pas les mêmes besoins. On doit privilégier le lien direct entre notre métier et notre cible.

**On commence !**  
**Quels réseaux sociaux**  
**utilisez-vous?**

---





# Références

---

- Gonzague GAUTHIER. Recherche d'emploi et réseaux sociaux. Les éditions de l'étudiant (2017)
- Albéric GUIGOU et autres. E-réputation. Méthodes et outils pour les individus et les entreprises. Marketing BOOK (2012)

**Merci !**