



LES OUTILS DE L'INSERTION PROFESSIONNELLE

Créer et faire vivre son profil LinkedIn



Qu'est-ce qu'un réseau social professionnel ?

Un site web dont l'objectif est de **mettre en relation des professionnels entre eux**, orienté sur la **mise en valeur et les échanges professionnels de ses membres** en permettant de :

- **Publier de façon attractive son profil professionnel et des contenus** et de les **partager largement**
- **Faciliter la création d'une relation de confiance** entre utilisateurs ne se connaissant pas dans la vraie vie, fondement du networking social

L'intérêt de ces réseaux sociaux repose sur **plusieurs algorithmes facilitant la mise en lien ou la remontée d'informations appropriées à vos profils** (grâce aux mots clés....).



Pour qui et pour quoi faire ?

RECRUTEURS

- **Faire connaître leur besoin**, diffuser leurs offres
- **Vérifier des informations sur un candidat** ou trouver des éléments complémentaires sur une candidature
- **Départager** deux candidats
- **Rechercher de nouveaux talents**

POUR TOUS


- **Entretenir et élargir son réseau** professionnel
- **Communiquer sur son activité**
- **Faire de la veille informationnelle** et partager des expériences avec son réseau

CANDIDAT

- Donner une **visibilité publique à votre profil professionnel**
- Faire connaître sa **disponibilité**
- Capter l'attention, convaincre, rassurer les recruteurs
- Utiliser le système de recommandations et accroître sa **e-réputation**
- Se **créer, développer et entretenir un réseau** professionnel
- **Candidater** grâce aux alertes et à la réception d'offres d'emploi ciblées
- Apporter des informations complémentaires, plus exhaustives que sur un CV



Les B.A.-BA de la création d'un profil

1. Créer un profil :  <https://www.linkedin.com/>
2. Gérer la **confidentialité de vos données** : vérifier la nature des éléments visibles publics ou privés et rendre tout visible quand vous aurez finalisé votre profil
3. Personnaliser **l'URL de votre profil** pour la diffuser plus simplement sur vos CVs ou dans votre signature mail
4. Compléter chaque « bloc » de votre profil de façon la plus complète possible

Contact : scuiop-baip@umontpellier.fr

Retrouvez toutes nos actualités : @scuiop UM



Se créer un profil relève d'une **véritable stratégie basée sur les règles du personal branding (marketing de soi)**

BLOC INTRO : Présenter votre personnalité professionnelle avec soin, votre gage d'attractivité

Photo avenante et professionnelle
1^{er} VISUEL MAJEUR
sourire, netteté, luminosité



Bannière personnalisée

2^{ème} VISUEL MAJEUR

Importer, créer des images, citations, faisant écho à votre personnalité.

https://www.canva.com/fr_fr/creer/bannières/linkedin/

Titre personnalisé, explicite et percutant

Indiquez votre objectif professionnel plutôt que le statut d'étudiant.

Ajoutez des sous-titres (vos points forts, certification, langue rare...)

Présentez votre situation actuelle : gage de présentation pertinente des offres et contacts

- Utiliser des mots clés et préciser : dates, disponibilités, objectifs
- Affichez le badge #Open to work

BLOC INFOS : Présentez-vous en racontant votre histoire (ce résumé est votre accroche, qui doit donner envie d'engager une relation professionnelle avec vous !)

- Rédiger une quinzaine de lignes en 4/5 paragraphes maximum
- Insérer des émoticônes et aérer le texte (saut de ligne, paragraphes distincts)
- Finir le résumé par une phrase sympathique et indiquer son mail, téléphone, site web ou blog personnel
- Finir par une question pour attirer les commentaires et susciter de l'engagement

BLOC PARCOURS : Développez votre CV exhaustif en présentant des expériences, résultats et formations détaillées et dédiées à votre cible

BLOC COMPÉTENCES : Identifiez vos compétences spécifiques utiles à vos objectifs et valorisez votre profil et vos points forts grâce à votre réseau

- Indiquer une dizaine de compétences précises dans vos domaines professionnels / d'études
- Les classer par ordre de priorité et épinglez les 3 principales (visibles immédiatement)
- Demander des recommandations pour donner de la crédibilité à votre analyse

BLOC RECOMMANDATIONS : Développez votre E-réputation professionnelle !

- Solliciter une recommandation auprès d'une personne avec qui vous êtes déjà en relation sur LinkedIn et qui vous connaît réellement !
- Expliquer l'optique de votre demande de recommandations et publiez (ou pas) ces dernières.



Se créer un réseau de qualité ou l'élargir

Cibler des contacts à solliciter

- Chercher via le **moteur de recherche et par mots clés**
- Affiner au besoin grâce aux **filtres**

Entrer en contact

- **Ouvrir le profil de la personne** ciblée puis « **se connecter** »
- « **Ajouter une note** » (message)
- **Expliquer rapidement votre souhait** de rejoindre son réseau

Lancer le dialogue

- **Remercier** le contact de vous avoir accepté dans son réseau
- **Engager la conversation**



Faire vivre votre profil

- **Créer de « l'engagement » pour vous démarquer** : commentez, Likez, Publiez, partagez ou envoyez un post
- **Publier** des contenus, utilisez les hashtags et contenus visuels.
- **Identifier les personnes impliquées** dans votre publication : @ + nom d'une personne
- **Guetter les opportunités** : suivre des groupes / hashtags ou professionnels

Avec qui se connecter ?

Lors de la création de votre profil

- Responsables de formation, enseignants, intervenants extérieurs de votre formation
- Tuteurs de stage
- Etudiants et anciens étudiants de votre formation (alumni)
- Associations d'étudiants de votre formation, ou d'autres groupes...
- Amis / Membres de votre famille
- Professionnels rencontrés lors de séminaires, conférences...

Au fil du temps et de vos expériences

- Anciens, nouveaux collègues, chef(s) de service
- Partenaires et/ ou prestataires
- Toute personne susceptible d'avoir des publications en lien avec vos centres d'intérêt professionnels
- Toute personne susceptible de vous faire bénéficier d'un large réseau utile à vos objectifs