



LE GUIDE POUR UN PROFIL COMPLET
ET PLUS VISIBLE SUR LINKEDIN



Hugues Werth
Responsable Marketing France

L'usage des réseaux sociaux, et l'accélération des échanges qu'ils permettent, s'inscrit comme une véritable tendance de fond dans la vie des entreprises.

Parmi ces réseaux, la distinction entre motivations personnelles et professionnelles est de plus en plus marquée. Ainsi, la dernière étude LinkedIn - TNS révèle que 65% des inscrits sur les réseaux sociaux partagent des informations business.

Encourager ses collaborateurs à échanger ouvre de nouvelles perspectives de communication et offre à l'entreprise autant d'ambassadeurs contribuant positivement à sa marque employeur. Pour les employés, c'est une occasion de valoriser leurs compétences, leur rôle au sein de l'entreprise et auprès de leur réseau.

CE GUIDE VOUS DONNERA ACCÈS AUX MEILLEURS CONSEILS POUR CRÉER ET OPTIMISER VOTRE PROFIL, POUR DÉVELOPPER VOTRE RÉSEAU ET PARTAGER AUPRÈS DES PROFESSIONNELS PRÉSENTS SUR LINKEDIN.

PARTIE 1

INTRODUCTION

Sur LinkedIn, votre identité professionnelle est avant tout représentée par votre profil.

Qui êtes-vous ? Quelles sont vos compétences, vos savoir-faire ? Découvrez ce nouveau guide complet qui vous permettra de bien utiliser LinkedIn au quotidien et dans les meilleures conditions.

1

Ce premier volet vous permettra de créer ou d'optimiser votre profil grâce à de nombreux conseils. L'objectif est de vous permettre d'avoir un profil complet, pertinent et cohérent afin d'être visible en tant que professionnel et de représenter au mieux votre entreprise.

2

Le second volet vous aidera à utiliser LinkedIn pour entrer en contact avec des professionnels ou maintenir vos relations au sein d'un environnement stimulant. Maintenir et développer son réseau est essentiel tout au long de sa carrière, quels que soient ses objectifs.

3

Le troisième volet de cette trilogie vous permettra de mieux comprendre comment utiliser LinkedIn et surtout comment communiquer avec votre réseau, partager votre expertise, apprendre des autres, échanger, veiller, se tenir au courant. Vous découvrirez que LinkedIn est une véritable plate-forme d'échange et de partage.

Mais d'abord commençons par la base et découvrez comment créer un bon profil LinkedIn en 3 étapes :

1 | LES ENJEUX PROFESSIONNELS.

2 | LES PRÉREQUIS POUR AVOIR UN BON PROFIL !

3 | BOOSTEZ VOTRE PROFIL !





1 - PRÉSENTER SON MEILLEUR PROFIL



1 | LES ENJEUX PROFESSIONNELS

Outil indispensable LinkedIn permet de :

- › **Promouvoir son identité professionnelle**
- › **Construire et étoffer un réseau de contacts pertinents**
- › **Communiquer, rester informé et partager son expertise**

LinkedIn permet de gérer et de développer sa carrière, de faciliter le dialogue entre professionnels, de gérer son réseau de contacts. Les entreprises du monde entier utilisent LinkedIn pour communiquer, recruter et faciliter les relations commerciales entre elles. Être présent sur LinkedIn c'est être au cœur d'un écosystème stimulant pour les entreprises et les professionnels.

LE SAVIEZ-VOUS ?



83%

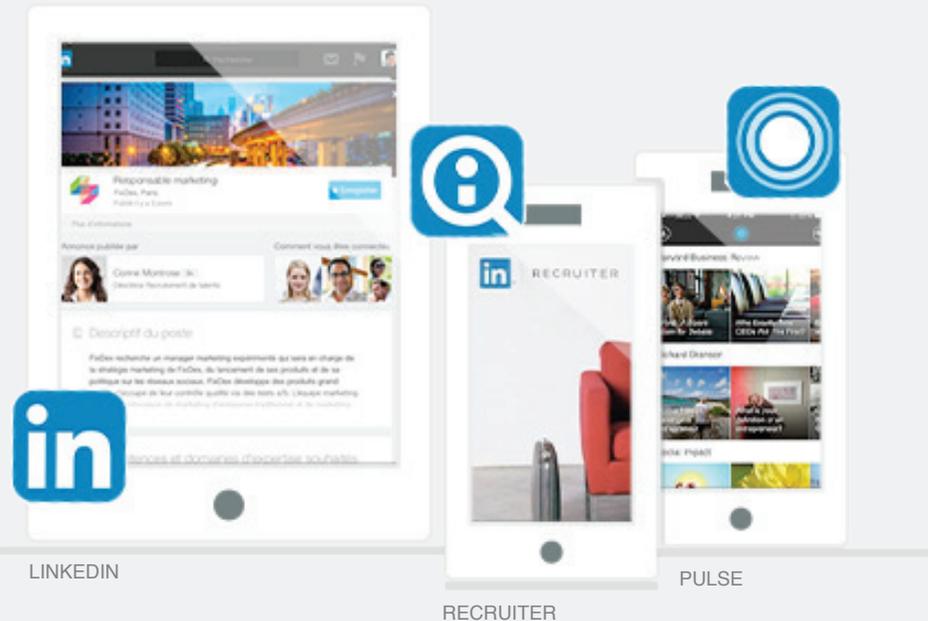
des **UTILISATEURS** séparent leur **réseau professionnel et personnel.**

(source : TNS Sofrès)



MOBILE MAIS TOUJOURS CONNECTÉ !

Vous restez connecté à votre réseau et vous vous avez accès à toute l'information... partout et tout le temps, grâce à l'application mobile LinkedIn, disponible sur Android, iPhone et iPad.



LINKEDIN

RECRUITER

PULSE



2 | LES PRÉREQUIS POUR AVOIR UN BON PROFIL !



Pour utiliser LinkedIn de façon optimale, vous devrez être proactif, et rédiger un profil attractif, pertinent.

POUR CELA, POSEZ-VOUS LES BONNES QUESTIONS ET LISTEZ VOS BESOINS :
« POURQUOI VAIS-JE CRÉER MON PROFIL ? »

Une fois vos objectifs déterminés, concentrez-vous sur les premières étapes. Les 7 conseils suivants sont essentiels pour avoir un profil réussi et complet :

Votre photo professionnelle et adaptée

- ✓ La première impression compte.
- ✓ Votre photo vous rendra attractif, humain
> **il est essentiel de bien la choisir.**




Alexandre Ferry 2e 

Modern Marketing @LinkedInFrance
Région de Paris, France | Internet

Actuel	LinkedIn
Précédent	Europcar, Mediapost, Gefco
Études et formations	Conservatoire National des Arts et Métiers

+ de 500
relations

[Se connecter](#) [Envoyer un InMail à Alexandre](#)

Français | fr.linkedin.com/in/alexandreferry/fr [Coordonnées](#)

Parcours

Expérience

Responsable Marketing France

LinkedIn

novembre 2011 – Aujourd'hui (2 ans 11 mois) | Région de Paris, France

Responsable marketing LinkedIn Talent Solutions France.

Marketing B2B:

Définition et exécution du plan marketing

Acquisition clients : définition et mise en plan de campagnes digitales. Notoriété, éducation et génération de leads. Événements, conférence en ligne, nurturing, emailing, social.

Marketing client : gestion du cycle de vie client, fidélisation et engagement grâce à des contenus pertinents, événements et campagnes digitales.

Content Marketing : positionner LinkedIn comme expert RH / recrutement et leader d'opinion. Partage d'expertise, de conseils et de contenus adaptés.

Stratégie Web : développement et gestion du site Web LinkedIn Talent Solutions, SEO, Search, campagnes digitales.

Marketing B2C

Participer à la croissance du réseau : 300 M membres dans le monde, 7 M en France

Augmenter la participation et l'engagement des utilisateurs : optimisation du profil, mise en relation, développement du réseau, identité en ligne, e-réputation, recherche d'emploi, partage d'informations.

Marketing digital : campagnes d'emailing, bannières, vidéo

Médias sociaux : LinkedIn, Twitter, Slideshare, Youtube, Tumblr, blog

Marketing de contenu : livres blanc et ebook, prise de parole en public

▶ 1 projet

▶ 3 organisations

Votre slogan

- ✓ Accrocheur, succinct, descriptif.
- ✓ Constitué de termes qui susciteront un intérêt chez les professionnels qui recherchent vos compétences.
- ✓ Plus explicite que votre carte de visite.

Votre résumé

- ✓ Soyez précis et accrocheur, quelques phrases suffisent.
- ✓ Dites qui vous êtes, en donnant aux autres l'envie de vous connaître, vous et votre vision/mission en tant que professionnel.
- ✓ Mentionnez les points clés de votre profil, votre compétence et vos spécialités.

Vos expériences professionnelles

- ✓ Décrivez votre parcours professionnel : votre poste actuel, et les précédents.
- ✓ Utilisez des mots clés pour détailler vos expériences
- ✓ Illustrez vos réussites avec des exemples (pas d'informations confidentielles) ou des réalisations concrètes.



Votre formation et vos diplômes

- ✓ Valorisez votre cursus : écoles, universités, 3^{ème} cycle doivent apparaître clairement.
- ✓ Mentionnez les diplômes obtenus, les distinctions.

Vos compétences et expertises

- ✓ Indiquez vos expertises avec la fonction Skills.
- ✓ Faites les valider sur votre profil par vos relations.

Recommandations

- ✓ Obtenez des recommandations en sollicitant vos collègues de travail, responsables, collaborateurs, clients etc...

Les managers et les personnes qui cherchent des nouveaux talents, de nouveaux clients et des nouvelles relations d'affaires privilégient les personnes qui leur sont recommandées.

Formation

Conservatoire National des Arts et Métiers

Master's Degree, Marketing, Master
2007 – 2009



Audencia Nantes Ecole de Management

Bachelor's Degree, General Sales, Merchandising and Related Marketing Operations
1997 – 2001



Compétences et recommandations

Top des compétences

- 33 Digital Marketing
- 22 Marketing Strategy
- 19 B2B
- 19 Social Media
- 17 Lead Generation
- 15 Marketing
- 14 Social Media Marketing



Recommandations

Reçues (4) ▾ Données (4)

Responsable marketing entreprise

Europcar



Estelle Joly - LONGUETAUD

Corporate & Leisure Sales Director at Europcar

“ Louis has created the position of Marketing Manager B to B in Europcar France. He was able to develop and implement dedicated tools to explore, facilitate and inform our major B to B clients. Curious, he has also contributed to renew the product range. I am pretty sure he will draw upon his skills and appetite for community tools as part of its new position.

12 novembre 2011, Virginie encadrait indirectement Louis chez Europcar



QUELQUES ASTUCES EN PLUS !

- › Les résumés sont indexés par le moteur de recherche de LinkedIn. Pensez à insérer les mots-clés relatifs à votre activité et à vos compétences.
- › Restez honnête sur vos compétences réelles : n'embellissez pas votre profil avec des expériences hasardeuses voire mensongères, cela risque de ne pas passer inaperçu très longtemps !
- › Consultez les profils d'autres membres LinkedIn : leur présentation peut vous aider à construire le votre.
- › Sollicitez vos clients, partenaires et fournisseurs pour vos recommandations, pas uniquement vos collègues ou les personnes avec qui vous travaillez au quotidien.

Parcours

Résumé

Online Marketing Expert : Display, Affiliation, Performance, Achat de mots clés, Opérations spéciales, Advergaming, Social media marketing (Facebook, Twitter, LinkedIn, Viadeo...), CRM, Brand content, Opérations spéciales, SEO, SEM, SEA, SMO...

Outils utilisés : SmartAdserver, TradeDoubler, Adtech, Google Adwords, Google Analytics, Sellsy, Salesforce, Powerpoint, Excel, Word...





3 | BOOSTEZ VOTRE PROFIL !

Avoir un profil complet et parfaitement à jour vous permet de gérer et de soigner votre réputation professionnelle en ligne. Pour faire la différence et vous distinguer, LinkedIn permet d'aller plus loin grâce à de nombreuses fonctionnalités parmi lesquelles :



Personnaliser votre URL : indiquez votre nom dans l'adresse URL, pour dynamiser votre présence en ligne sur les moteurs de recherche web.



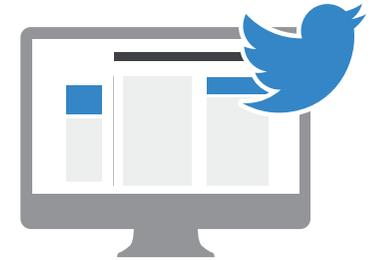
Ajouter des projets spécifiques, professionnels ou non. Ils représentent un complément d'activité comme l'adhésion à une association, ou encore la participation à un événement ponctuel (caritatif, humanitaire...).



Enrichir votre profil par des contenus médias pour illustrer vos expériences et mettre en avant votre entreprise. Ex : vidéos, photos, présentations slideshare, études...



Intégrer vos sites, blogs, compte Twitter et profil Facebook est un bon moyen d'améliorer votre visibilité.



Marketing B2C
Participer à la croissance du réseau : 300 M membres dans le monde, 7 M en France
Augmenter la participation et l'engagement des utilisateurs : optimisation du profil, mise en relation, développement du réseau, identité en ligne, e-réputation, recherche d'emploi, partage d'informations.
Marketing digital : campagnes d'emailing , bannières , vidéo
Médias sociaux : LinkedIn , Twitter , Slideshare , Youtube , Tumblr , blog
Marketing de contenu : livres blanc et ebook , prise de parole en public

- ▶ 1 projet
- ▶ 3 organisations



PARAMÉTRER VOTRE PROFIL PUBLIC

Vous pouvez gérer tous les paramètres de votre compte afin de personnaliser votre profil grâce au module

Gérer le niveau de confidentialité de vos publications (statut, ajout de compétences etc...) auprès de votre réseau et sélectionner qui peut voir votre flux d'activité. Si vous faites plusieurs mises à jour de votre profil en ajoutant des projets, des expériences et autres informations, vous pouvez activer/désactiver vos diffusions d'activité, sélectionner qui peut voir votre flux d'activité, modifier la visibilité de votre profil et de votre photo et enfin vous pouvez décider de ce que les autres voient lorsque vous consultez leur profil.



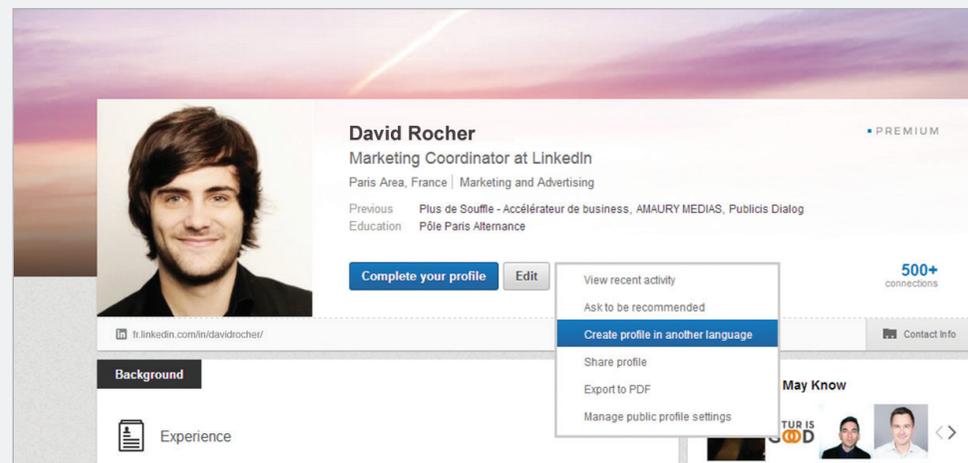
Paramétrez la fréquence des emails et les notifications : selon votre besoin LinkedIn vous informe, via des emails et notifications push, de l'activité de votre réseau. Cela permet de ne manquer aucune information importante si vous ne vous connectez pas régulièrement, vous pouvez choisir la fréquence et le contenu de ces notifications et mails via l'espace Communications.



Sélectionnez la langue d'utilisation de votre interface LinkedIn, vous pouvez l'utiliser en anglais, en français ou toute autre langue.



Être contacté : gérez vos coordonnées téléphoniques, vos adresses email et toutes vos informations de profil.



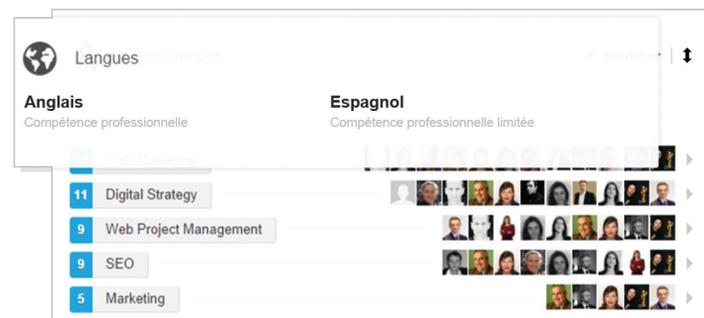
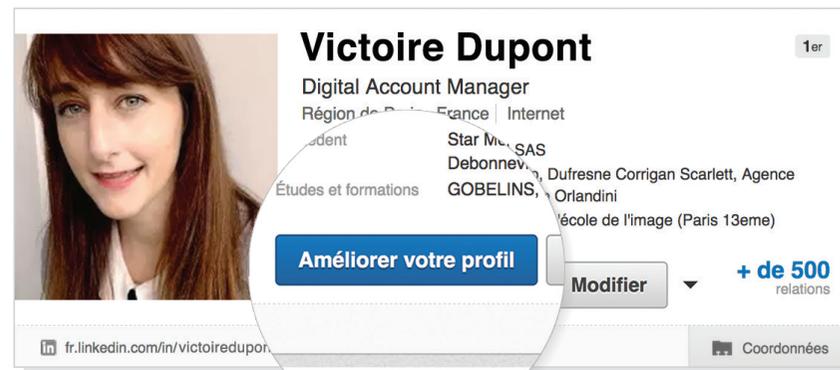
Profil	Contrôle de la confidentialité	Préférences
Communications	Activer/Désactiver vos diffusions d'activité	Gérer vos préférences Twitter
Groupes, entreprises et applications	Sélectionner qui peut voir votre flux d'activité	Liens utiles
Compte	Sélectionner ce que les autres voient lorsque vous consultez leur profil	Modifier votre nom, lieu et secteur »
	Sélectionner qui peut voir vos relations	Modifier votre profil »
	Modifier la visibilité de votre photo »	Modifier votre profil public »
	Afficher/Masquer le module "Les personnes qui ont consulté ce profil, ont également consulté"	Gérer vos recommandations »
	Gérer qui vous bloquez »	



QUELQUES ASTUCES EN PLUS !

- Liez votre expérience avec l'entreprise concernée si elle à une page LinkedIn, cela ajoutera le logo de l'entreprise sur votre Profil.
- Dupliquez votre profil dans plusieurs langues. La visibilité de votre profil est alors facilitée pour le visiteur, en fonction de sa langue ou pays d'origine.
- Inscrivez les mots clés correspondant à ses compétences. Cela permet d'être facilement identifié par des contacts ayant une recherche précise.
- Modifiez l'ordre d'apparition des éléments de votre profil, en déplaçant les sections sur votre page. Vous pourrez ainsi hiérarchiser les informations comme vous le souhaitez.
- Une fois votre profil complété, le bouton Améliorer mon profil s'affichera dans le premier cartouche de votre profil. En cliquant, vous verrez des suggestions de LinkedIn pour... améliorer votre profil !

Il est par ailleurs judicieux d'avoir une opinion externe sur votre profil. Certaines choses sont si évidentes à nos yeux que nous oublions de les mentionner ou que nous ne les considérons pas comme des compétences ou des forces. Un regard extérieur peut vous aider à être plus objectif.





VOUS L'AVEZ COMPRIS :

plus votre profil sera détaillé et complet, plus vous serez valorisé et plus vous valoriserez votre entreprise. Un profil bien complété est la condition sine qua non pour passer aux étapes suivantes. Il est donc impératif que la création de votre profil LinkedIn soit la plus pertinente possible.

Une fois ce point essentiel maîtrisé, vous découvrirez dans le deuxième volet comment développer le mieux possible votre réseau !