



UTILISER LINKEDIN POUR MON PROJET PROFESSIONNEL

Mon plan d'action en 4 temps

PLANIFIER *(revoir aux 2-3 mois)*

- Définir mon objectif
- Identifier les personnes clés *(ceux que je vise ou qui peuvent m'aider)*
- Optimiser mon profil pour qu'il réponde à leurs besoins, préoccupations, questions, ...
- Identifier les « supporteurs » de mon réseau *(ceux qui peuvent m'ouvrir les portes, me recommander, ...)*
- Configurer mes paramètres
- Sélectionner les tactiques qui m'inspirent

PASSER À L'ACTION *(chaque jour ou chaque semaine)*

- Établir des micro-objectifs hebdomadaires
- Créer un calendrier avec les actions à poser et surtout le suivre
- Agrandir mon réseau de façon réactive *(invitation des autres)* et proactive *(pour mes objectifs)*
- Répondre aux messages et notifications
- Chercher les opportunités et faire savoir que je recherche *(aider les autres à m'aider)*
- Maintenir les liens avec mes « supporteurs »
- Participer au succès des autres en aimant, commentant et partageant *(ils vous le rendront)*

MESURER *(chaque semaine ou mois)*

- Voir l'évolution de mes statistiques
- Noter les indicateurs de succès *(recommandations, compétences, messages, J'aime, ...)*

CORRIGER *(dès que possible)*

- Éliminer ce qui ne semble pas fonctionner
- Réduire ce qui doit être fait, mais ne semble pas contribuer au succès à court terme
- Augmenter ce qui a un impact à court et moyen terme *(comprendre)*
- Essayer de nouvelles tactiques ou approches

Objectif S.M.A.R.T.

Comment LinkedIn peut m'aider

Spécifique

Mesurable

Atteignable

Réaliste dans le

Temps

Exemples:

Ajouter 50 personnes ciblées via LinkedIn dans mon industrie, au cours des 3 prochains mois.

Entrer en contact et entretenir une relation avec 10 connecteurs/influenceurs de mon domaine, à raison de 1 par semaine.

Devenir membre de 15 groupes LinkedIn en lien avec mon domaine et identifier les 3 groupes les plus pertinents où interagir d'ici 1 mois.

...

Qui me cherche ?

Quelles sont leurs questions les plus fréquentes ?

Quelles sont leurs préoccupations ?

Quelles sont leurs craintes ?

Quels sont leurs besoins ?



Vos cibles

Quelles compétences recherchent-ils ?

Quels mots-clés utilisent-ils ?



Pourquoi suis-je la bonne personne ?

Forces

Quelles sont mes forces (celles appréciées de mes collègues/supérieurs) ?

Éléments différenciateurs

Qu'est-ce qui me distingue positivement des autres professionnels ?

Tâches et situations

Dans quel type de tâche ou situation suis-je le/la meilleur(e) ?

Expériences

Quelles expériences professionnelles ont fait de moi qui je suis ?

Réalisations

Quelles sont les réalisations qui me rendent le plus fier/fière et pourquoi ?

Qui peut m'aider ?

Mise en contact avec les bonnes personnes

Dans mon réseau LinkedIn actuel:

Pas encore dans mon réseau LinkedIn, mais je les connais:

Des gens que je ne connais pas encore (mais je devrais):

Preuves sociales

Ceux qui peuvent m'écrire une recommandation sur LinkedIn:

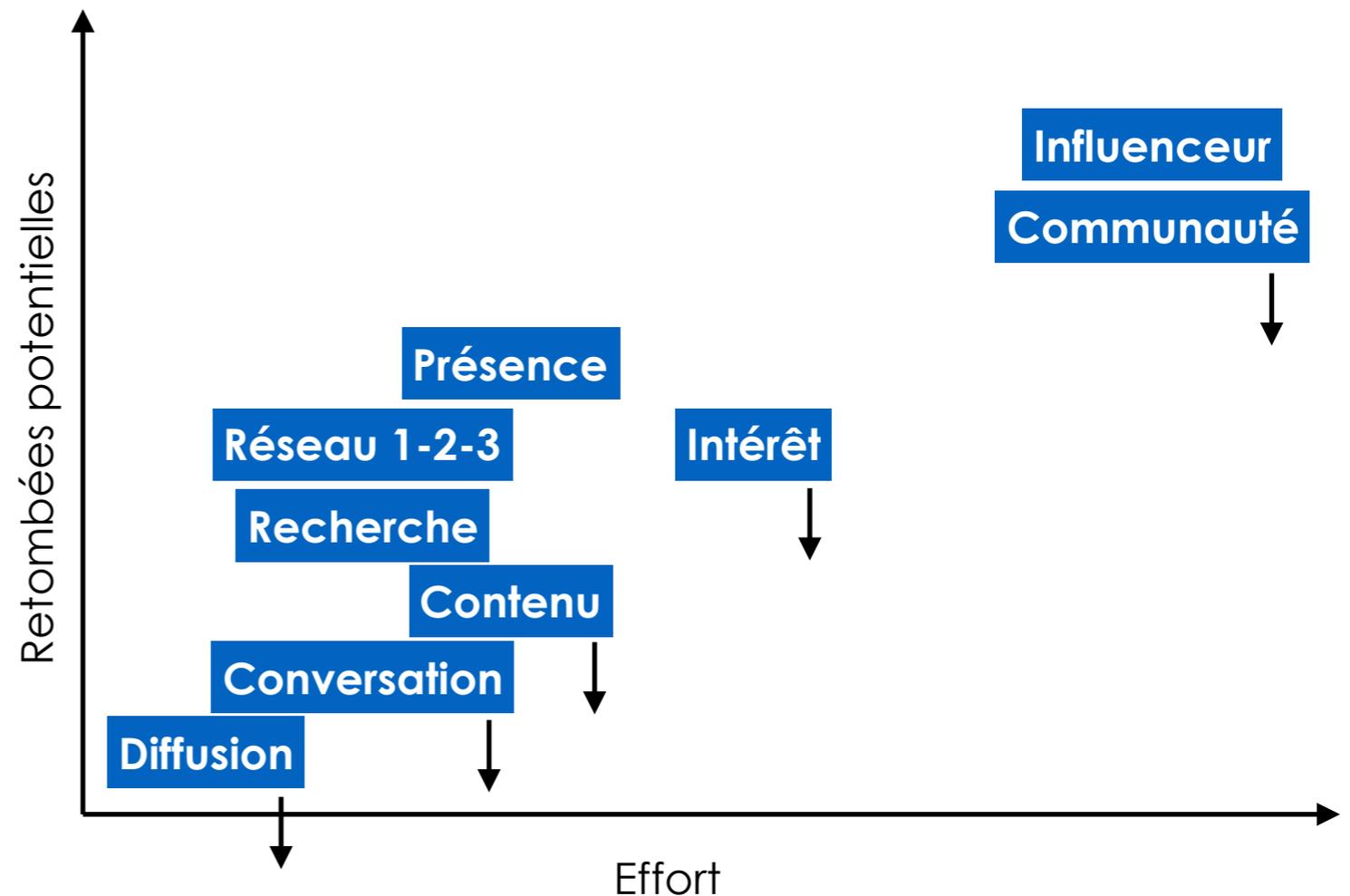
Ceux qui peuvent valider mes compétences (exemple: gestion) sur LinkedIn:

Plusieurs tactiques à connaître

[Lien pour lire l'article correspondant](#)



1. Recherche
2. Diffusion
3. Conversation
4. Contenu
5. Présence
6. Réseau 1
7. Réseau 2
8. Réseau 3
9. Intérêt
10. Communauté
11. Influenceur



Les résultats peuvent varier selon votre réseau et votre industrie. Certaines tactiques ont été sur-utilisées et ne fonctionnent plus aussi bien que par le passé.