

Utiliser LinkedIn pour chercher un emploi

Introduction

Ce document a été rédigé par M. Damien Colmant d'Extend Coaching en Juin 2012.

C'est une introduction au ecoaching accessible gratuitement : <http://www.extend-coaching.com/ecoaching/> depuis le site d'Extend Coaching.

Ecoaching

L'objectif du ecoaching est de partager avec vous notre expérience. Vous y retrouverez des astuces pour renforcer votre présence, faire du networking, générer du bouche-à-oreille et obtenir plus de recommandations.

En vous abonnant au ecoaching, vous recevrez un email hebdomadaire pendant les 10 semaines qui suivent. Chaque email contient un Point Coaching. Un Point Coaching est une question en lien avec le contenu de l'email ayant pour objectif d'éveiller votre potentiel.

Les 3 étapes du processus de Personal Branding seront abordées :

1. Découvrir sa marque personnelle
 - o 6 questions à se poser pour définir sa marque
 - o Construire une présence authentique et cohérente
2. Communiquer sa marque
 - o Construire son profil LinkedIn
 - o Rendre votre organisation visible grâce au profil entreprise de LinkedIn
 - o Se construire un réseau de contacts utile
 - o La bonne attitude réseau pour être efficace
3. Vivre sa marque
 - o La bonne attitude réseau pour être efficace
 - o Rejoindre des groupes
 - o Générer des recommandations pour vendre ou se vendre
 - o Les 4 façons d'utiliser gratuitement LinkedIn pour recruter

Nous sommes impatient de commencer cette aventure avec vous !

Construire son profil sur LinkedIn



De nombreux utilisateurs ont encore un profil LinkedIn incomplet : pas de photo, pas de section Résumé, des descriptions d'expériences vides, pas de recommandations ...

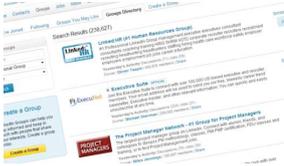
Se créer un compte sur LinkedIn et en rester là est aussi efficace qu'avoir son nom dans le bottin des pages blanches : ce n'est pas pour cela que l'on va venir vous chercher pour un job ou pour utiliser vos services.

Le point de départ est de compléter votre profil. Celui-ci permet à un inconnu ou quelqu'un de vous avez croisé dernièrement à mieux vous connaître et favorise les échanges.

Pour construire votre présence sur LinkedIn, pensez dans un premier temps aux personnes qui vous cherchent :

- Ajoutez une photo : cela humanise votre présence et permet aux autres de s'assurer que votre profil est bien celui qu'ils cherchent.

- Modifiez votre titre de profil (la phrase juste en dessous de votre nom) et rendez-le plus accrocheur.



Indiquez vos expériences passées et études : les anciens collègues et copains d'écoles sauront vous retrouver

La partie 'Résumé' : c'est beaucoup plus qu'une simple énumération de vos compétences. Votre résumé doit mettre en avant ce que vous faites aujourd'hui et ce que vous recherchez.

- Les expériences : décrivez avec la méthode (STAR) vos expériences passées. Démontrer une expérience dans la vente me rend par exemple plus crédible auprès de vendeurs qui cherchent mes services.

Construire son profil sur LinkedIn : une étape plus loin

Vous pouvez maintenant continuer à construire votre profil en y ajoutant des sections, comme par exemple :



- Publications
- Certifications
- Brevets
- Langue

Vous pouvez aussi vous créer un nuage de mots clés avec la rubrique 'compétences'. Intéressant pour rendre votre profil rapidement lisible.

LinkedIn permet aussi d'activer des applications. Deux exemples sont Wordpress pour rendre les derniers articles de votre blog visible ou Slideshare pour inclure une présentation dans votre profil.

6 questions à se poser pour personnaliser son profil LinkedIn

Vous aurez remarqué que remplir son profil n'est pas si simple. Demandez-vous quelle impression laisse votre profil LinkedIn aux personnes qui le lisent. En savent-ils suffisamment pour comprendre qui vous êtes, identifier votre spécialité et les motiver à prendre contact ?

Comme pour un premier rendez-vous avec un prospect ou un recruteur, **favoriser la première bonne impression** fait toute la différence.



Mais comment me décrire ? Comment me différencier de la concurrence ? Est-ce que ce que nous proposons intéresse nos cibles ? : Autant de questions et de réponses qui feront la différence.

Personal Branding

Voici 6 questions pour vous aider à construire votre marque personnelle :
Quelle est ma vision ? Quelle est ma contribution ?

2. Quelles sont mes valeurs et passions ?
3. Quels sont mes objectifs personnels et professionnels pour les années à venir ?
4. Quels sont mes attributs ?
5. Qu'est-ce qui caractérise mes cibles ?
6. Quels sont mes concurrents et qu'est-ce qui me différencie d'eux ?

Toutes ces informations sur votre marque personnelle peuvent être mises en avant sur LinkedIn à travers les contenus de votre profil et les mots clés utilisés.

Rejoindre des groupes

Les groupes sont des communautés regroupant les utilisateurs de LinkedIn sur base de thèmes ou d'affiliation. Il existe des groupes fermés ou ouverts.

Les groupes fermés nécessitent une acceptation par les gestionnaires du groupe de votre demande. Ce n'est qu'au moment où vous devenez membre que vous accédez au contenu du groupe. Les groupes fermés se reconnaissent par le logo à forme d'un cadenas à côté de leur nom. Le contenu des groupes ouverts est lisible de tous. Être membre vous donne le privilège d'entrer en conversation avec les autres membres du groupe.

Les avantages à faire partie d'un groupe

Partager un groupe avec d'autres vous donne certains avantages :

- Engager des conversations et intervenir : vous pouvez ainsi mettre en avant votre expertise tout en aidant les autres grâce aux sujets que vous apportez et vos réponses.
- Vous connectez avec un membre devient plus facile. L'option Groupe apparaît quand vous essayez de vous connecter. Votre demande de mise en contact devient plus facile à motiver, le fait que vous partagez un groupe est un excellent prétexte.
- Vous pouvez envoyer des messages à n'importe qui depuis les groupes auxquels vous êtes membres. Seulement possible avec vos contacts directs sinon.

Rechercher des groupes communs est ainsi une technique pour vous connecter et communiquer plus facilement avec d'autres.

A propos d'Extend Coaching



extend
coaching
WING OF CHANGE

Extend Coaching éveille le potentiel des personnes et des organisations pour faciliter leur succès professionnel.

Notre vision est un monde où les hommes et les femmes sont des leaders dans leur vie professionnelle, tout en accomplissant le meilleur pour eux-mêmes et pour les autres.

Damien Colmant a fondé Extend Coaching en 2006 dont il est le dirigeant. Leader engagé dans son métier d'accompagnement, Damien est aussi le Président d'ICF Belgium (<http://www.coachfederation.be/>) depuis 2011 et membre du conseil d'administration depuis 2009. Il est coach certifié par l'International Coach Federation et Personal Branding Strategist.

Votre partenaire du changement

Nous sommes tous amenés à évoluer en permanence. Extend Coaching est le partenaire du changement de ses clients, le 'Wing of Change' de notre papillon.

Nous apportons une expertise en coaching, un réel goût pour la découverte et l'aventure ainsi qu'une méthodologie d'accompagnement. Les intervenants d'Extend Coaching possèdent une solide expérience en management, RH et créations d'activité.

Nous accompagnons nos clients dans la réalisation de leurs objectifs professionnels, qu'ils touchent :

- Le management (<http://www.extend-coaching.com/coaching/management/>): nous travaillons l'efficacité personnelle et le leadership.
- Le personal branding (<http://www.extend-coaching.com/coaching/personal-branding/>): nous renforçons la marque personnelle.
- Les ressources humaines (<http://www.extend-coaching.com/coaching/recrutement/>): nous développons la marque employeur, i.e charte d'utilisation pour les collaborateurs et l'utilisation de LinkedIn dans le recrutement.

Nos services comprennent du coaching (<http://www.extend-coaching.com/coaching/>), de la formation (<http://www.extend-coaching.com/formations/>) et des conférences (<http://www.extend-coaching.com/conferences/>). Nous sommes aussi coorganisateurs du Baromètre du Recrutement 2.0. (<http://www.recruitment20.be/>)