

Édition 2020

LINKEDIN AFFAIRES

**Plus de visibilité, d'influence et
d'opportunités en moins de temps**



MATHIEU LAFERRIÈRE

CONFÉRENCIER INTERNATIONAL, FORMATEUR ET COACH LINKEDIN

TABLE DES MATIÈRES

TABLES DES MATIÈRES	2
PRÉFACE	8
INTRODUCTION	9
L'importance d'être sur LinkedIn de nos jours	9
Être ou ne pas être actif sur LinkedIn?	9
Le monde des affaires se transforme	10
LinkedIn est un écosystème d'affaires en évolution	11
Statistiques de LinkedIn	12
Apprendre, comprendre et profiter	12
N'en faites pas trop	13
EXERCICE - Prise de conscience et comparaison	13
Profil, page et groupe	14
Les trois types de relations sur LinkedIn	14
Les trois piliers de LinkedIn	16
La formule pour avoir du succès sur LinkedIn	17
Deux éléments à considérer	17
Une question d'alignement	17
Niveau de succès initial	18
EXERCICE - Évaluation du niveau de succès actuel	19
Potentiel de succès avec LinkedIn	19
Une méthode simple pour passer à l'action	20
PARTIE I - PLANIFIER LA STRATÉGIE	21

1- VOTRE OBJECTIF	22
Les 6 utilisations typiques de LinkedIn	22
Actions et interactions sociales	22
Définir votre objectif S.M.A.R.T.	23
Définir votre objectif à partir d'une utilisation typique	24
EXERCICE – Définir vos objectifs	24
2- VOS PERSONAS	25
Qui a besoin de vous et pourquoi?	25
EXERCICE AIMANT - Mieux connaître vos personas	25
Pourquoi vous?	26
EXERCICE DIAMANT – Mieux vous positionner	26
Votre profil est une interface entre vos personas et vous	27
3- VOTRE PROFIL	28
Le profil LinkedIn n'est pas un CV	28
Quels mots-clés utilisent-ils pour vous chercher?	28
EXERCICE – Valider et bonifier vos mots-clés	29
Le profil parfait	30
2 façons pour modifier votre profil	30
Votre IPN en trois éléments	32
1- Votre photo	32
2- Vos prénoms et nom	33
3- Votre titre	33
EXERCICE – Valider votre IPN	34
Votre carte d'introduction	34
4- Photo d'arrière-plan	35
5- Accroche	36
6- Médias	36
7- Poste actuel	37

8- Formation	38
9- Emplacement	38
10- Coordonnées	38
11- Relations	39
Quelques règles de rédaction	39
Les autres sections du profil	39
13- Infos - Le résumé	39
14- L'essentiel	42
15- Articles et activité	43
16- Expérience	43
17- Formation	44
18- Licences et certifications	45
19- Expériences de bénévolat	45
20- Compétences et recommandations	45
21- Recommandations	47
22- Réalisations	47
23- Centres d'intérêt	48
EXERCICE - Valider votre profil	49
Questions fréquentes à propos du profil	49
4- VOTRE RÉSEAU	52
Réseaux sociaux versus réseautage en personne	52
Qu'est-ce qu'un réseau d'affaires?	53
Les bases du réseautage	54
EXERCICE - Qui peut vous aider?	55
La performance d'un réseau	56
EXERCICE Analyser votre réseau	57
Dix façons pour bâtir votre réseau avec LinkedIn	57
Cinq façons pour entrer en contact via LinkedIn	60
Six façons d'utiliser LinkedIn pour maintenir son réseau	63

Où investir son temps?	66
Mon réseau est plus grand que le tien.	66
Pas besoin d'être un L.I.O.N. pour obtenir un R.O.I.	67
Mais à quoi sert le réseau sur LinkedIn?	67
Questions fréquentes par rapport au réseau	68

5- LES TACTIQUES 70

Des tactiques pour tout le monde	70
L'algorithme du fil des nouvelles en 3 phases	71
BLOC A - Les tactiques de base	73
A1 - Diffusion simple (post)	73
A2 - Conversation (post)	75
A3 - Contenu attractif (post)	76
A4 - Recherche	77
BLOC B - Les tactiques intermédiaires	79
B1 - Invitation directe (réseau)	79
B2 - Mise en relation (réseau)	80
B3 - Présence (réseau)	80
B4 - Reconnecter (messaging)	82
BLOC C - Les tactiques avancées	82
C1 - Infiltration (réseau)	82
C2 - Rayonnement entreprise (page)	83
C3 - Intérêt (groupe)	84
C4 - Communauté (groupe)	84
C5 - Prospection/sourcing	84
C6 - Leader d'opinion (article)	84
C7 - Publicité	84
C8 - Live	84
C9 - Event	84
Quelle est la meilleure tactique?	84

PARTIE 2 – EXÉCUTER LA STRATÉGIE	85
6- LES ACTIONS	86
1- La routine	86
2- Le calendrier	93
7- LES RÉSULTATS	95
Vues de profil	95
Les relations et les invitations en attente	96
Les abonnés	97
Nombre d'apparitions dans les résultats de recherche	98
Statistiques des posts et des articles	98
Le SSI	99
Et on recommence	99
Compte Premium ou pas	101
UNE DERNIÈRE CHOSE	102
ANNEXES	103
1- Autres ressources	104
2- Préférences et confidentialité	105
3- Définitions et concepts	114
4- La page entreprise	116
5- Faire briller son étoile	127