

## Les 5 commandements pour briller sur LinkedIn



Avec 8 millions d'utilisateurs en France, LinkedIn a multiplié par 4 ses utilisateurs depuis son lancement dans l'hexagone en 2011. Si le réseau professionnel est devenu incontournable pour les recherches d'emploi et le networking, encore faut-il connaître quelques bonnes pratiques pour optimiser son utilisation. Voici 5 commandements simples et faciles à appliquer sans plus attendre.


Avec Jean-Noël  
Chaintreuil

### 1. Complet et à ton avantage, ton profil tu créeras.

Un profil doit être complété à 100%. Cela veut donc dire avec des compétences mises à jour, des expériences suffisamment détaillées pour avoir les mots-clés tout en donnant envie d'en savoir plus. Ne pas oublier d'apposer une photo professionnelle. Un profil avec photo est, en moyenne, vu 7 fois plus qu'un profil sans votre visage. Enfin, n'oubliez pas de demander des recommandations de compétences à vos contacts : c'est ni plus ni moins que l'acceptation par la communauté de vos points forts. Il faut les mettre en avant.

### [\[LES AUTRES ARTICLES DE VOTRE BRIEFING ATLANTICO BUSINESS\]](#)

[Suivre @atlanticobiz](#)

 Like 15 people like this. Sign Up to see what your friends like.

### 2. Tes relations, tu entretiendras.

Les relations sont la "monnaie" de LinkedIn. Pensez à inviter vos réseaux en commençant par vos proches : amis, famille, anciens élèves, collègues. Ne pas négliger l'oncle de la famille qui a, peut-être, dans ses relations la personne qu'il vous faut. Puis attaquez-vous aux liens plus faibles, comme les rencontres professionnelles en rendez-vous etc... Ce sont eux qui comptent le plus. Enfin, pensez à personnaliser votre message d'accueil, à envoyer des messages de remerciements à vos nouvelles connexions et à commenter les statuts de vos contacts.

### 3. Par du contenu pertinent, ton expertise tu partageras.

---

Partager votre veille thématique ou vos connaissances sur un sujet spécialisé, vous permettra d'asseoir votre crédibilité sur le-dit sujet. Commencez tout d'abord par une simple curation de vos thèmes favoris. Utilisez aussi les outils de partage mis en place par le site, donnez votre avis, dites-ce que vous avez lu, vu...

#### **4. Dans des groupes, tu interviendras.**

Démarquez-vous en intervenant dans des groupes spécialisés et partagez votre vision, vous mettrez en avant votre expertise et rencontrerez vos pairs : ce sera bénéfique pour votre réseau et votre légitimité. Assumez votre positionnement, quitte à ne pas être tout le temps d'accord avec les autres. En clair, soyez authentique, il s'agit là du meilleur moyen d'asseoir votre crédibilité.

#### **5. Dans la vie réelle, tes contacts tu rencontreras.**

Ne restez pas sur le virtuel, n'hésitez pas à rencontrer vos contacts LinkedIn dans la vie réelle dans des conférences, des séminaires, des rencontres informelles mais prenez le temps de rencontrer vos contacts afin d'établir une relation durable et de permettre une plus grande confiance professionnelle : "une poignée de clics ne remplacera jamais une poignée de main." disait Hervé Bommelaer. Le triptyque magique de LinkedIn reste : connectivité, crédibilité et légitimité !