Université Bourgogne Europe

LES CONSEILS DU SERVICE ACCOMPAGNEMENT DES PARCOURS
LES RÉSEAUX (SOCIAUX) PROFESSIONNELS

Entretenir son réseau professionnel, c'est cultiver un profil LinkedIn authentique et mobiliser ses contacts en ligne comme en présentiel, pour se rendre visible. C'est aussi accéder au marché caché et se faire repérer avant même que les postes ne soient ouverts.

Vocabulaire à retenir !

Personnal branding
Gestion de votre image pro. Vous = la marque
Cooptation
Recrutement par recommandation d'un employé
Marché caché
Offres non publiées sur les canaux classiques (~70% actuellement)
Marque employeur
L'image de la structure auprès des candidats

Checklist profil LinkedIn

- ☐ Recherchez votre nom sur internet : quelle image ressort ?
- ☐ Photo pro, fond soigné (*pas une photo de soirée :)*) et bannière personnalisée
- ☐ Titre : qui vous êtes + ce que vous cherchez
- ☐ "A propos" : compétences + projet
- ☐ Expériences & formation bien renseignées + mots clés
- ☐ Contacts ciblés (qualité > quantité)

Optionnel = Profil vivant
(réagissez, partagez, commentez)

Cartographier son réseau

- **Personnel** : famille, amis, entourage…
- **Pro** : tuteurs de stage, collègues, anciens employeurs
- **Académique** : profs, anciens étudiants, intervenants
- **Entreprises** : clubs d'entreprises, chambres consulaires, branches pro…
- **Projets/Dispositifs** : Réseau "Entreprendre Bourgogne", groupes Linkedin spécialisés

VOTRE RÉSEAU PRO

Virtuel + Réel

Les erreurs qui font fuir

- Ajouter 500 inconnus sans se renseigner
- Présentation floue ("Je suis motivé")
- Profil créé en 2021, jamais retouché depuis
- Posts à connotation politique/religieuse
- Contacter sans se présenter clairement

Activer le réseau réel

- Forums emploi, salons de recrutement
- Intervenants pro lors de vos cours => ***osez leur parler !***
- Asso étudiantes, BDE…
- Journées Portes Ouvertes entreprises, afterworks, conférences, rencontres sectorielles…
- Groupe de co-searching, communautés de pairs…

Mobiliser intelligemment

- Renseignez-vous sur la personne **avant** d'écrire
- Présentez-vous : qui vous êtes, ce que vous voulez, pourquoi elle/lui
- Faites **une** demande précise : RDV, info, question ciblée
- Utilisez le bon canal : mail, LinkedIn, téléphone, face à face
- Entretenez le lien même sans besoin direct

Réseau = donner + recevoir

Besoin d'aide ?

Conseils & RDV individuels :
info.etudiant@ube.fr // 03.80.39.39.80

Un exemple parlant

Jade Orlereso sur LinkedIn
https://www.linkedin.com/in/jade-orlereso/