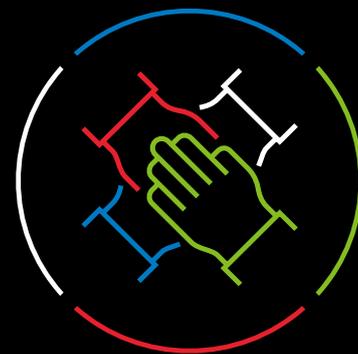




Renforcez votre propre marque

Cinq conseils pour exploiter LinkedIn avec
intelligence et efficacité

- ✓ pour développer votre réseau professionnel
- ✓ pour partager vos connaissances et votre expertise



LinkedIn est et reste le réseau social par excellence pour les professionnels. Vous pouvez y partager vos formations, expériences de travail, succès et opinions avec un réseau de pairs et de clients (potentiels). Considérez votre profil LinkedIn comme une carte de visite numérique sur laquelle vous pouvez donner toutes sortes d'informations. Lancez-vous avec nos cinq conseils.

Conseil n° 1 – Neuf étapes pour booster votre profil LinkedIn





Conseil n° 2 - Élargir votre réseau

S'entourer d'un réseau pertinent est plus que précieux. Les événements, congrès, séminaires... vous donnent l'occasion de nouer et d'entretenir des contacts professionnels. Suivez nos conseils et construisez votre réseau social :

- ajoutez votre profil LinkedIn sur votre carte de visite, dans votre signature d'e-mail, sur votre CV... ;
- invitez les gens à vous suivre ;
- abonnez-vous de votre côté à des profils, groupes, pages, médias, experts, entreprises, associations professionnelles... pertinents ;
- n'oubliez surtout pas de vous connecter à vos nouveaux collègues, collaborateurs et clients ;
- suivez des noms intéressants dans votre discipline ;
- suivez des hashtags : un sujet spécifique vous intéresse ? Suivez le hashtag correspondant. Par exemple : #taxworld #conseillerenprévention #codecivil, etc.



Conseil n° 3 - Entamer la discussion avec votre réseau

Votre présence sur LinkedIn ne sert à rien si vous ne discutez pas avec votre réseau. Quelles sont les réactions possibles ?

Intéressant :

Chaque réaction à une publication ou un message sur LinkedIn est visible par tous vos contacts dans votre réseau. C'est ce que nous appelons « l'engagement » et toute forme d'engagement renforce la portée d'une publication.

Partager :

Ajoutez toujours une réflexion personnelle quand vous partagez une publication depuis votre profil LinkedIn. Cela contribue à la crédibilité de votre publication et vous vous profilez ainsi en tant qu'expert dans votre discipline.

Commentaire :

Formulez un commentaire ou posez une question. Ou répondez à un commentaire sur votre publication, de manière à entretenir le dialogue.



Conseil n° 4 – Publier de bons sujets

Tenez compte de votre objectif et votre groupe cible lorsque vous partagez quelque chose sur LinkedIn. Que pouvez-vous publier ?

- Une histoire de réussite, par exemple à propos d'une fusion ou acquisition, d'un investissement, d'un recrutement...
- Une nouvelle publication à laquelle vous avez participé ou un expert de votre réseau que vous trouvez particulièrement intéressant.
- Un événement intéressant auquel vous avez assisté, avec des citations des intervenants ou des photos d'ambiance.
- Une citation inspirante (la vôtre ou celle d'une figure intéressante dans votre domaine).
- Une photo d'action d'une réunion de travail, d'une visite chez un client...

Conseil n° 5 – Être percutant(e)

Comment rédiger une publication percutante pour attirer les bons contacts et déclencher des réactions ?

- Écrivez avec vos propres mots.
- Placez l'essentiel de votre message dans les trois premières lignes pour attirer l'attention et inviter à lire la suite.
- Ajoutez trois à cinq #hashtags.
- Tags : @mentionnez d'autres profils. Lorsque vous mentionnez d'autres personnes ou entreprises, vous augmentez la portée de votre publication.
- Ajoutez des liens directs vers d'autres publications, blogs ou sites Internet.



Commencer rapidement à publier ?

Utilisez les médias sociaux de Wolters Kluwer pour partager des informations avec votre réseau.

in → **Wolters Kluwer Belgium**
→ **Wolters Kluwer Belgium – HSE**
→ **Wolters Kluwer Belgium – Legal**
→ **Wolters Kluwer Belgium – Tax**

f → **Wolters Kluwer Belgium**

t → **@WoltersKluwerBE**
→ **@HSE_World**
→ **@LegalWorld_fr**
→ **@TaxWorld_fr**

ig → **Wolters Kluwer Belgium**

