



UNIVERSITÉ **CÔTE D'AZUR**

Développer son réseau **professionnel**



SOMMAIRE

Qu'est-ce qu'un réseau professionnel ?	4
Pourquoi développer son réseau professionnel ?.....	5
Comment développer son réseau professionnel ?.....	6
• Trouver des professionnels pertinents	7
• Entrer en contact avec des professionnels	8
• Et après ?	14
LinkedIn : comment l'utiliser ?	15
• Trouver des professionnels intéressants pour votre réseau	16
• Suivre des pages	18
• Intégrer des groupes	18



Il n'est ni trop tôt ni trop tard pour entamer la construction de votre réseau professionnel. Une question demeure : quel en est l'intérêt ? Il est bien beau de vous proposer de développer votre réseau professionnel mais il est, avant tout, nécessaire de comprendre en quoi il consiste et à quoi il sert. Vous découvrirez dans ce livret que le réseau professionnel peut être un véritable atout pour votre future carrière et qu'il est pertinent de commencer à le construire au cours de vos études. C'est également une aide précieuse pour la définition de votre projet professionnel d'où l'intérêt de s'y atteler dès maintenant !

Au-delà des opportunités (pour décrocher un poste, une alternance ou encore un stage, par exemple) qu'elle peut vous ouvrir, la démarche réseau est la clé pour avoir accès aux informations les plus récentes du domaine dans lequel vous étudiez, de vous tenir informés de l'actualité. Un moyen supplémentaire pour vous aider à faire des choix éclairés.

Tout au long de ce livret, vous trouverez une série d'astuces pour faciliter la prise de contact avec des professionnels aussi bien dans le cadre de la rencontre en face à face que virtuelle. Nous vous expliquerons aussi le b-a.ba de cette démarche sur les réseaux sociaux professionnels, et plus précisément sur LinkedIn. Vous n'avez pas encore de profil LinkedIn ? Nous vous proposons un livret pour ça aussi !

Alors ensemble, construisons votre réseau de demain.

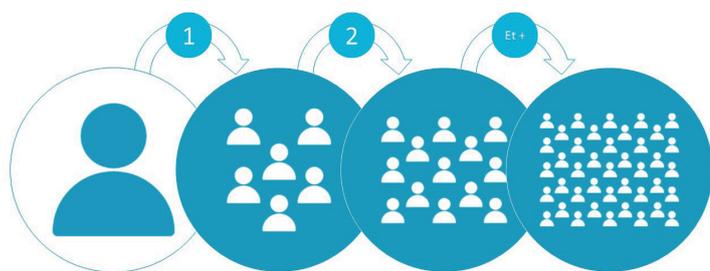
*Le Service d'Information, d'Orientation
et d'Insertion Professionnelle d'Université Côte d'Azur*



QU'EST-CE QU'UN RÉSEAU PROFESSIONNEL ?

Il paraît important de commencer ce livret en revenant sur la notion même de réseau professionnel. Ça vous parle ? Y a des réseaux professionnels et des réseaux pas professionnels ? C'est quoi la différence ? Patience, on vous éclaire tout de suite !

Pôle-Emploi a son avis sur la question : le réseau professionnel est en fait composé de l'ensemble des personnes que vous avez rencontré ou connu dans le cadre personnel ou professionnel. Du coup, quelle différence entre réseau personnel et professionnel ? À la différence du réseau personnel, le but premier du réseau professionnel est d'évoluer dans le milieu professionnel, voire de construire votre projet professionnel, de l'affiner. Aujourd'hui avec l'essor des réseaux sociaux professionnels, cette définition englobe également les personnes avec lesquelles vous êtes en lien sur ces réseaux.



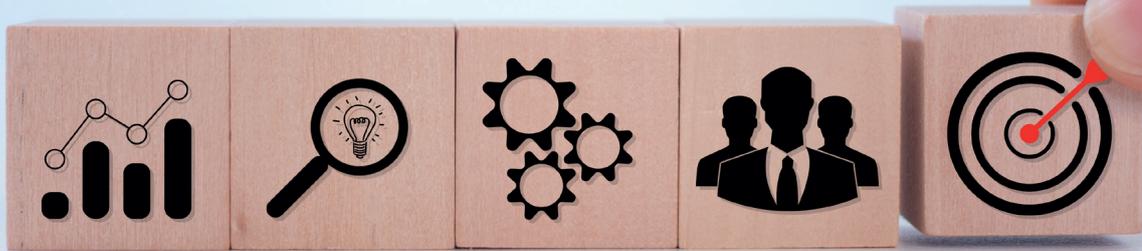
Vous vous demandez comment développer votre réseau ? L'idée est de faire appel à ses connaissances pour se mettre en contact avec d'autres personnes qui auront potentiellement des relations intéressantes, etc. Vous l'aurez compris, développer son réseau équivaut à tisser une toile permettant de rencontrer ou d'être mis en contact avec un cercle de personnes de plus en plus étendu à mesure que le réseau s'étend.

Dans un premier temps, le réseau professionnel peut donc être une ressource pour construire et développer votre projet professionnel. Dans un second temps, ce sera aussi un atout pour vos recherches de stages, d'alternance, de postes car il vous donnera accès à des professionnels du secteur d'activité que vous visez. Il est donc recommandé de commencer à développer votre réseau professionnel le plus tôt possible, il vous servira tôt ou tard.

Vous l'aurez compris, ce livret vous aidera à construire et développer votre réseau professionnel, en utilisant notamment les réseaux sociaux professionnels comme LinkedIn. En réalité, ces derniers constituent un outil qui permet de développer son réseau professionnel en facilitant les interactions avec des personnes et des entreprises de son domaine d'activité. Être actif sur ces réseaux, vous permettra d'y amener des sujets qui vous intéressent et d'avoir accès à des informations, des offres d'emploi, des événements, etc. de votre secteur.



Vous n'avez pas encore de compte LinkedIn ?! Consultez notre livret « [Débuter avec LinkedIn](#) ».



POURQUOI DÉVELOPPER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL ?

Développer votre réseau professionnel vous permettra d'atteindre plusieurs objectifs.

1. Il vous permettra d'obtenir des contacts dans les secteurs d'activité qui vous intéressent.
2. Des réseaux sociaux professionnels tels que LinkedIn vous permettront de trouver facilement des professionnels en lien avec votre domaine d'étude, suivre l'actualité de groupes ou de pages pour vous tenir informés des nouveautés de votre secteur.



N'hésitez pas à vous abonner à des # thématiques pour recevoir des notifications lorsque des publications contiennent ces #.

Nous reviendrons plus tard sur ces notions avec un focus sur LinkedIn.

3. Vos contacts peuvent être une source d'inspiration. Ils ont pu mettre en place des actions, ou participer à des événements qui pourront aussi vous permettre d'élargir votre réseau.
4. Développer votre réseau vous permet donc d'obtenir des contacts mais pas uniquement. C'est aussi un moyen de multiplier vos opportunités professionnelles. Quelqu'un de votre réseau pourrait penser à vous pour un poste ou vous alerter au sujet des entreprises qui recrutent actuellement. Et pourquoi pas vous permettre d'intégrer des projets qui vous intéressent aussi ! Vous êtes chaque année, un grand nombre d'étudiants fraîchement diplômés à entrer sur le marché de l'emploi. On comprend alors la nécessité de mener des actions pour sortir du lot. Rappelez-vous que les opportunités d'emploi ne se limitent pas à des offres proposées sur les jobboards. C'est seulement la partie visible de l'iceberg ! Développer son réseau permet alors d'accéder à ce marché caché c'est-à-dire d'agir plutôt que simplement réagir à des offres proposées.
5. Développer son réseau professionnel peut aussi être un véritable atout si vous décidez de créer votre propre structure. Si vous vous lancez dans l'aventure entrepreneuriale, l'une des premières difficultés sera « d'exister » : être visible pour vos potentiels futurs clients. Un réseau développé est alors indispensable pour exister aux yeux du monde extérieur. Votre réseau pourra, de ce fait, penser à vous pour des missions et/ou vous orienter vers des clients.



COMMENT DÉVELOPPER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL ?

La première étape sera de recenser les personnes que vous connaissez, même celles qui font partie de votre cercle familial et amical. Ce premier cercle aura, sans doute, déjà un réseau construit qui pourra vous être utile. Des difficultés à recenser ces contacts ? N'hésitez pas à vous référer à vos expériences passées, vos stages, vos expériences de bénévolat, votre volontariat en service civique, vos activités artistiques et sportives, etc. Pensez aussi à vos anciens collègues de promos et même vos anciens collègues de lycée. En résumé, toute expérience vécue peut vous permettre de rencontrer des personnes intéressantes pour développer votre propre réseau.

Viendra ensuite la deuxième étape qui consiste à étendre votre réseau. Pour cela, appuyez-vous sur le réseau professionnel de vos contacts. Cela nécessite d'alimenter les relations que vous entretenez avec eux pour garder le lien. Pensez à donner de vos nouvelles et à prendre de leurs nouvelles. N'hésitez pas à leur proposer des afterworks ou des déjeuners, évidemment en prenant en compte la relation que vous avez développé avec votre interlocuteur. De cette manière, vous pourrez les contacter en temps utile pour qu'ils vous ouvrent leur réseau ou qu'ils vous recommandent auprès d'autres professionnels.

Être en lien avec des professionnels vous permettra aussi d'avoir connaissance d'évènements thématiques auxquels vous pourriez participer : des tables rondes, des cafés, des afterworks... Intéressez-vous aux autres, à ce qu'ils peuvent proposer, à leurs activités ou encore aux projets auxquels ils participent. C'est la clé pour développer votre réseau et pour faire en sorte que votre réseau pense et s'intéresse à vous.

Restez vous-même, ne trichez pas ! Présentez-vous simplement, parlez de votre projet professionnel, de ce qui vous anime dans cette branche. Être intéressé rend intéressant ! Autrement dit, si votre sujet vous anime vous capterez plus facilement l'attention de celui ou celle qui vous écoute.



Profitez aussi du réseau d'anciens étudiants. À Université Côte d'Azur, vous pouvez entrer en contact avec des diplômés via la plateforme [Link](#). Cette plateforme constitue une ressource vous permettant de construire et élargir votre réseau. Vos collègues de promos, vos enseignants, des alumni (anciens étudiants) y sont actifs, tout comme des recruteurs et des entreprises partenaires. Vous pourrez donc y trouver de nombreux interlocuteurs pour développer votre réseau.

Trouver des professionnels pertinents



La première question à se poser est la suivante :

Pourquoi je veux réseauter ? Qu'est-ce que j'en attends ?

En fonction de ce que vous recherchez, votre stratégie de recherche ne sera pas la même.

Voici quelques exemples de questions à se poser. S'agit-il de :

- Obtenir des informations sur un secteur d'activité, un métier ?
- Avoir des informations sur une entreprise à laquelle vous souhaitez vous adresser ?
- Contacter un expert pour avoir des conseils ?
- Partager les expériences de professionnels en vue d'une nouvelle orientation ?
- Entrer en contact avec des futurs partenaires dans la perspective d'une collaboration ?
- Vous renseigner sur des partenaires potentiels ?

Dès que vous aurez ciblé l'objectif de votre démarche de réseautage, vous aurez une idée plus claire des professionnels que vous recherchez. Vous cherchez des informations sur un métier, recherchez des professionnels qui l'exercent. Vous cherchez des informations sur une entreprise, il s'agira de trouver des personnes y travaillant. Vous avez besoin d'être conseillé, il faudra s'adresser à un expert du domaine... Réfléchir à cette démarche réseau vous permettra de savoir ce que vous en attendez : une interview, des informations, ...

Entrer en contact avec des professionnels

Nous nous attacherons ici à entrer dans le vif du sujet :
Comment contacter quelqu'un que je ne connais pas, ou que j'ai croisé précédemment ?

> Entrer en relation avec le ou la professionnel(le) ciblé(e)



Plusieurs méthodes peuvent être utilisées pour contacter le ou la professionnel(le) ciblé(e). Vous pouvez être introduit par la relation que vous avez en commun, ou entrer directement en contact. La mise en relation est plus simple, nous vous l'accordons. Mais elle n'est pas toujours possible. Vous avez épluché vos contacts et aucun d'entre eux ne peut vous mettre en relation avec un professionnel pertinent pour votre recherche ? Il va falloir tenter l'approche directe. Pour cela, plusieurs outils et méthodes vont vous aider. Essayez de trouver son adresse email, entrez en contact avec lui via un

réseau social professionnel comme *LinkedIn* ou aller lui parler lors d'un évènement. Tant que vous garderez une attitude professionnelle, respectueuse et polie, ça se passera bien.

Vous cherchez une adresse email et vous ne la trouvez pas ?

Essayez avec <https://hunter.io/> et copier-coller le lien du site de l'entreprise qui vous intéresse.

Le moteur de recherche vous propose une structure d'adresse email. En effet, toutes les organisations ont une structure de mail commune.

Par exemple à Université Côte d'Azur, si vous souhaitez contacter quelqu'un son mail sera structuré : prenom.nom@univ-cotedazur.fr



Quelques tips pour les timides

Vous êtes timide et n'osez pas trop aller vers les autres ? Vous ne vous sentez pas en confiance pour aller parler directement avec une personne ?

Les réseaux sociaux professionnels vous permettront de surmonter cette difficulté. Il est en effet plus simple de solliciter un inconnu par écran interposé qu'en face à face lors d'un évènement, par exemple. Une fois que votre interlocuteur aura répondu favorablement à votre demande, vous serez lancé. On y reviendra dans la deuxième partie de ce livret consacrée à l'utilisation de LinkedIn.

Préparez-vous ! Rien ne vous empêche de préparer ce que vous souhaitez lui dire, c'est même fortement recommandé ! Pensez aux questions ouvertes, elles permettent de lancer la discussion et inciteront votre interlocuteur à parler de lui. Et là, vous vous demandez ce qu'est une question ouverte. Plutôt que demander si votre interlocuteur travaille dans les Ressources Humaines (question à laquelle il répondra par « Oui » ou par « Non »), préférez lui demander de parler de son métier.

Préparez votre pitch ! Faites en sorte d'être prêt à vous présenter en quelques secondes dans n'importe quel contexte. Ce pitch reprend votre parcours et le projet que vous suivez actuellement. Entraînez-vous en amont à le réciter, même à votre boulangère pourquoi pas ! À force de répétitions vous serez capable de le ressortir naturellement et en toute circonstance. On en reparle plus précisément un peu plus loin dans le livret.

Aussi, n'hésitez pas à vous **appuyer sur les relations de confiance** que vous avez pu construire. Repensez à votre dernier stage, ou à votre dernière expérience quelle qu'elle soit. Vous avez sans doute créé des liens avec certaines personnes de cette organisation. Ce contact pourra vous servir de médiateur ou de tremplin pour faciliter le premier contact.

En résumé, la timidité n'est pas un obstacle pour développer votre réseau mais un facteur que vous devez prendre en compte dans votre approche. Et on vous rassure, elle s'atténuera avec le temps et les expériences. Vous gagnerez en assurance et serez plus serein pour ce type d'échange. C'est un entraînement.



> Rédiger un mail à un ou une professionnel(le)

Vous avez repéré un professionnel qui vous intéresse et vous souhaitez le solliciter pour décrocher un stage, une alternance et plus généralement un entretien. Nous vous proposons quelques exemples de mails que vous pouvez adresser. La formule la plus utilisée est la suivante : envoi d'un premier mail pour solliciter un rendez-vous, suivi, si nécessaire, d'une relance par téléphone.

Attention tout de même à votre adresse email. Restez professionnels ! Rien ne vous empêche d'avoir une adresse email personnelle de la forme que vous souhaitez mais, pour votre démarche réseau (et même par la suite pour vos candidatures), pensez à créer un email professionnel comme prénom.nom@domaine.com. Soyez softs !

Il s'agit ici d'exemples, il ne s'agit pas de les recopier tels quels !
Personnalisez vos envois, ils doivent vous ressembler.
Et surtout exprimer clairement ce que vous attendez de votre interlocuteur.

Sujet : Étudiante en Licence de Sociologie. Demande de rendez-vous.

Bonjour Monsieur,

Je suis Claire Dupont, étudiante en 3ème année de licence de Sociologie à Université Côte d'Azur. J'ai trouvé votre nom sur le réseau professionnel de l'université. Je réfléchis actuellement à ce que je souhaite faire après la licence. Votre métier m'intéresse. Accepteriez-vous de me parler de votre parcours lors d'un entretien ? Pourrions-nous nous contacter afin de définir un rendez-vous pour en discuter si votre agenda vous le permet ?

Bien cordialement,

Claire Dupont
Université Côte d'Azur
Licence de Sociologie
Promotion 2022-2025
claire.dupont@etu.univ-cotedazur.fr
06.00.00.00.00



Vous cherchez un moyen de professionnaliser votre signature ? Des outils existent pour vous aider dans la rédaction de votre signature.

Rendez-vous sur <https://www.hubspot.fr/email-signature-generator>.

Vous pourrez rentrer toutes vos informations et même ajouter une photo !

	Claire Dupont Étudiante en Licence de Sociologie Promotion 2022-2025 Université Côte d'Azur
	 0600000000
	 claire.dupont@etu.univ-cotedazur.fr
	 1 rue du contact, Bâtiment "Cavalefaire", 06100 Nice

Alors ça ne fait pas professionnel ?!

Sujet : Étudiante IAE. Demande de rendez-vous.

Bonjour Monsieur,

Lors du Forum d'orientation, nous avons longuement échangé sur votre stand. Étant en dernière année de licence, je suis en train de réfléchir à ce que je voudrais faire après l'obtention de mon diplôme. Notre discussion informelle sur votre formation m'avait beaucoup intéressée. Accepteriez-vous de m'en parler plus en détails lors d'un entretien ? Pourrions-nous nous contacter afin de définir un rendez-vous pour en discuter si votre agenda vous le permet ?

Bien cordialement,

Isabelle Durant
Institut d'Administration des Entreprises
Promotion 2020-2023
isabelle.durant@etu.univ-cotedazur.fr
06...

Sujet : Élève de Polytech. Demande de rendez-vous.

Bonjour Monsieur,

Étudiant en 3ème année à Université Côte d'Azur, je m'interroge sur ma poursuite d'études. Lors d'une discussion avec mon Professeur de..., M..., je lui ai dit que j'aimerais suivre un master en... mais que je ne me représentais pas concrètement les pistes d'insertion professionnelle associées. Il m'a indiqué que vous étiez un de ses anciens élèves qui, après un master, venait de rentrer dans le service recherche et développement de l'entreprise... Accepteriez-vous de partager votre expérience lors d'un entretien ? Pourrions-nous nous contacter afin de définir un rendez-vous pour en discuter si votre agenda vous le permet ?

Cordialement,

Caroline Giraud
Polytech Nice Sophia
Cycle ingénieur
Promotion 2021-2024
caroline.giraud@etu.univ-cotedazur.fr
06.00.00.00.00

> Cas particulier : la rencontre en face à face

En toute circonstance, vous pouvez être amené à devoir vous présenter brièvement à un interlocuteur. C'est pourquoi il est intéressant que vous puissiez déjà savoir ce que vous pouvez dire sur vous. Une présentation personnelle de votre parcours, de ce que vous recherchez doit s'étaler entre 30 secondes et 2 minutes **maximum** (selon les circonstances de la rencontre). Il faut que votre interlocuteur retienne l'essentiel sur vous et, surtout, que vous lui fassiez bonne impression. Les clés d'un pitch réussi c'est la clarté, la passion que vous transmettez, le concret de votre présentation : donnez des arguments clairs et logiques. Vous devez être synthétique. L'humour, s'il est manié avec subtilité, peut être une clé pour faciliter la communication avec votre interlocuteur. Par exemple, répondre « c'est qui subtilité ? », n'est peut-être pas adapté...

Si vous savez clairement exprimer votre projet, cela permettra à votre propre réseau de comprendre ce que vous recherchez, de le mémoriser, et d'être crédible auprès de votre contact pour qu'il veuille (et puisse) vous ouvrir son réseau en vous recommandant !

*«L'important n'est pas ce que vous dites, mais ce que l'interlocuteur entend, comprend et retient»,
Hervé Bommelaer, 2020.*

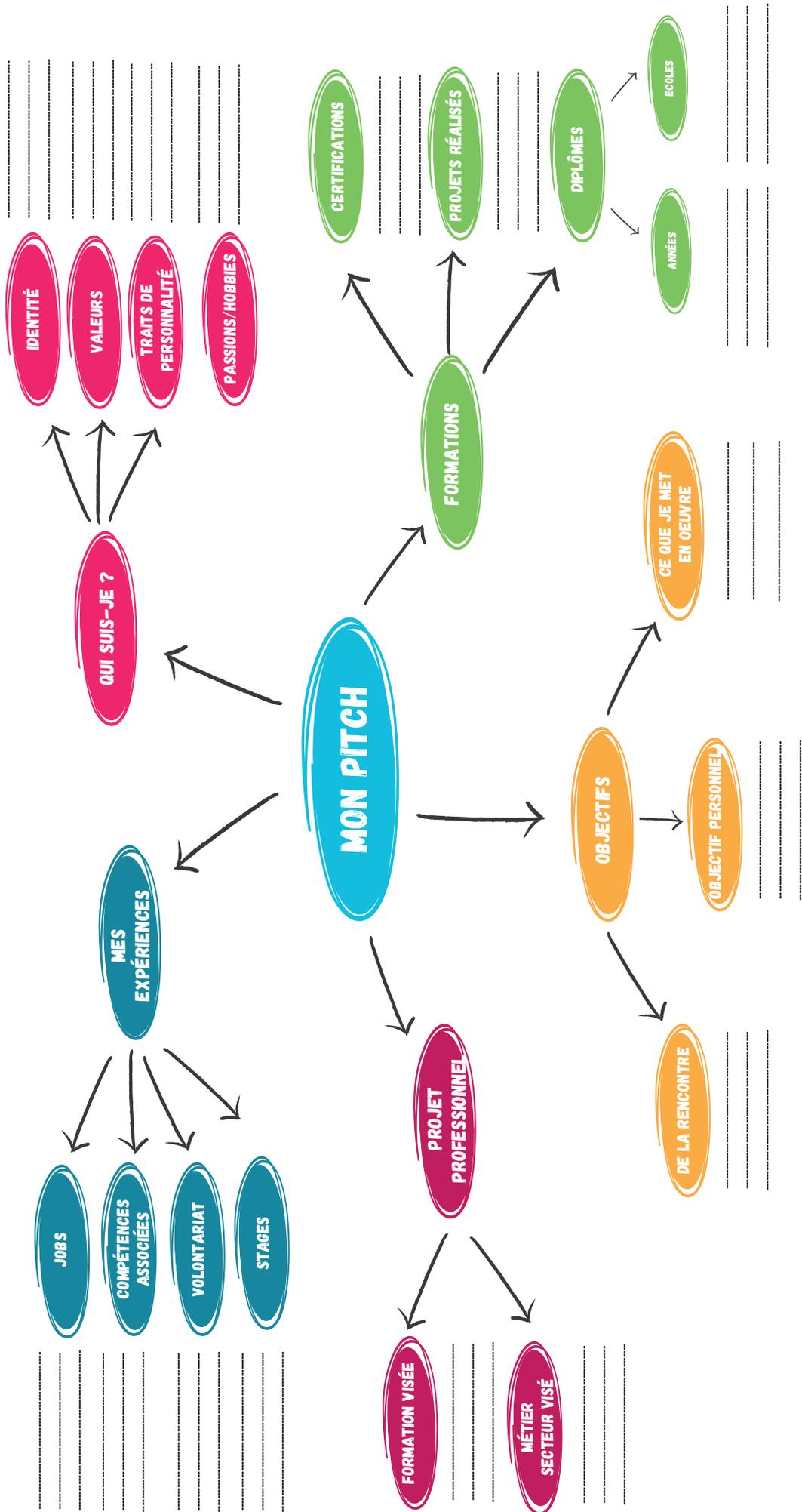
N'oubliez pas le but de votre présentation : parler de votre parcours, des formations que vous avez suivies, des expériences que vous avez vécues et enfin de ce que vous recherchez.

N'hésitez pas à partir de la carte mentale que nous vous proposons pour recenser les différents éléments que vous pourrez inclure à votre pitch de présentation. Elle vous permettra de visualiser vos idées et de les structurer. N'hésitez pas à écrire sur ce magnifique livret !

Une fois la carte mentale complétée, vous pourrez construire votre présentation. Voici une structure pouvant vous y aider :

- Qui je suis ? Je m'appelle, je suis étudiant en...
- Mon expérience : professionnelle, projet, formations
- Mon objectif professionnel : secteur d'activité, métier, type d'entreprise

N'hésitez pas à l'écrire noir sur blanc. Non pas pour vous faire une antisèche, mais pour vous aider à le mémoriser. Le but n'étant pas de le réciter, mais d'être capable de le restituer de manière spontanée et fluide (sans avoir à chercher vos mots).



> Vous êtes dans une démarche d'interview ?

Quelques idées de structuration et surtout : pensez à remercier !

L'interview de professionnel, ça se prépare ! Nous vous proposons toute une structure d'entretien qui pourra vous guider dans la préparation de vos rendez-vous.

Début de l'entretien

Remerciez votre interlocuteur et présentez-vous succinctement (cf. partie précédente).

Exemple de début d'entretien

« Bonjour,
Je suis Mohamed Keita, actuellement en dernière année à l'IAE.
Merci pour votre disponibilité et votre accueil.
Je suis dans une phase d'investigation sur ce que souhaite faire après l'obtention de mon diplôme.
Pourriez-vous me décrire votre parcours ? »

Corps de l'entretien

Préparez à l'avance vos questions. Sachez cependant que, très souvent, l'interlocuteur, une fois lancé sur le sujet, demande à être écouté. Quand c'est le cas, ne l'interrompez pas. Il répondra peut-être spontanément à vos questions ou vous pourrez les poser plus tard, une fois son « exposé » terminé.

Quelques exemples de thématiques que vous pourriez vouloir aborder lors d'un entretien avec un professionnel :

• Son parcours

Ce sont les étapes clés de l'itinéraire de l'interviewé c'est-à-dire ses études, ce qu'il a fait avant ce poste, pourquoi il a décidé de changer de poste ou d'entreprise, son évolution à venir.

• Son métier

Cherchez à obtenir plus d'éléments sur l'aspect concret de son métier : à quoi ressemble ses journées, les conditions et l'environnement de travail, ses missions, ses activités, ...

• Ses conseils

- Quels conseils donnerait-il à un jeune ?
- S'est-il senti suffisamment préparé par ses études pour son premier poste ?
- Quels enseignements lui ont été utiles ?

• Ses contacts

Peut-il donner des noms de personnes qui pourront, comme lui, vous éclairer sur son domaine ?

• Fin de l'interview

Le temps de l'interlocuteur est précieux. Pensez à le remercier pour le temps qu'il vous a accordé.

Après l'interview

Vous pouvez répondre aux questions suivantes :

- Quelle impression générale retirez-vous de votre entretien ?
- Qu'est-ce qui vous a plu, déplu ? A quoi est-ce lié ? Au métier, à l'environnement, à certaines étapes du parcours de l'interviewé ?
- Qu'en retirez-vous pour votre poursuite d'études / projet professionnel ?
- Que vous manque-t-il pour préciser ce qui vous motiverait ?

Remercier dans les 48 heures

Pensez à remercier les personnes interviewées par un mail au contenu personnalisé envoyé dans les 48 heures qui suivent.

Exemple de mail de remerciement

Sujet : Remerciements

Chère Madame,

L'entretien que vous m'avez accordé hier m'a donné envie de poursuivre mes investigations sur le métier (ou domaine) que vous m'avez présenté. Je vous remercie du temps que vous m'avez consacré dans un agenda que je sais très rempli. L'exemple de votre parcours m'a donné des idées que je n'avais pas du tout envisagées.

Je ne manquerai pas de vous tenir informée de mes avancées.

Bien cordialement,

Mohamed Keita
IAE de Nice
Promotion 2022-2024
mohamed.keita@etu.univ-cotedazur.fr
06.00.00.00.00



N'hésitez pas à inviter toutes les personnes que vous rencontrez sur *LinkedIn*.

Et après ?

Il est essentiel de maintenir le lien avec les personnes de votre réseau. Si vous avez eu un échange avec un professionnel, n'hésitez pas à lui donner de vos nouvelles. Avez-vous décidé de poursuivre dans cette voie ? Au contraire, l'éclairage qu'il vous a apporté vous a permis de réaliser que ce métier n'était pas fait pour vous ? Le collègue avec lequel il vous a mis en contact vous a aidé à trouver un stage, une alternance, un poste ? Dites-le-lui, il sera ravi d'avoir pu vous aider !



LinkedIn

COMMENT L'UTILISER ?

LinkedIn, c'est le réseau social professionnel qui se développe de plus en plus. Être présent sur *LinkedIn*, c'est déjà montrer qu'on est au fait du fonctionnement du monde de l'entreprise et des procédés de recrutement (et oui !). Vous en avez déjà entendu parler ? Quelles différences avec les autres réseaux sociaux ? Un réseau social professionnel, c'est une sorte d'Instagram pour le boulot ? On est là pour vous aider à devenir les pros de *LinkedIn*.

Dans un premier temps, nous vous conseillons de soigner votre *personal branding*. C'est-à-dire vérifier votre réputation sur internet. Assurez-vous que les contenus de votre dernière soirée ne ressortent pas sur *Google*. Un contenu publié en ligne peut le rester longtemps et peut donc mettre du temps à disparaître, c'est pourquoi vous pouvez *Googliser* votre nom pour voir ce qu'il ressort.

*Petit exercice : taper votre prénom et nom (avec des guillemets) dans « Google ».
Regardez les résultats pour image et pour vidéos aussi*

Il est parfois compliqué de supprimer les traces de ce qui a été publié en ligne (voir encadré ci-après). Il est cependant important d'avoir conscience des informations disponibles sur vous. Si on vous parle d'un de ces éléments dans le cadre professionnel, soyez préparé à y répondre et pourquoi pas le détourner avec humour. On vous parle d'une photo de vous dans un pub sur le cours Saleya avec pas mal de verres vides devant vous et pas l'air très frais... Comment le détourner ? Il n'y a pas de réponse toute faite. Toutefois, on vous conseille d'éviter d'être sur la défensive ou de tenter de vous justifier. Vous avez tout à fait le droit d'avoir une vie privée et d'en profiter !

Ensuite, il faut soigner votre profil *LinkedIn*, le compléter, le rendre attrayant. Il y a de nombreux professionnels inscrits sur ce réseau, dont des recruteurs. Avec un profil soigné et attractif, vous pourriez être remarqué plus facilement, et pourquoi pas être approché pour intégrer un processus de recrutement.

Finalement, pensez à publier du contenu régulièrement. Beaucoup conseillent de passer environ 30 minutes par jours sur *LinkedIn* pour liker, republier ou poster votre contenu. Pour aller plus loin sur ce point, sachez que *LinkedIn* met à disposition des MOOC (Massive Online Open Courses ou cours en ligne accessible à tous) pour mieux appréhender la plateforme. En fonction du secteur d'activité que vous visez, cela pourrait être une compétence à valoriser dans vos futures candidatures.

E-Réputation

Mieux vaut promouvoir sa e-réputation car il est difficile de la contrôler ! Une présence en ligne se réfléchit et se construit. La maîtrise de son identité numérique n'est pas forcément compliquée ou longue à mettre en place. Elle demande simplement de prendre un peu de recul et de temps.

Les réseaux sociaux vous permettent de vérifier ce qui est visible de votre profil par tous. Pour cela, visitez votre profil Facebook, [LinkedIn](#) ... en tant que visiteur anonyme. Par exemple, Facebook vous donne la possibilité d'avoir un aperçu de votre profil public. Pour y accéder, vous devrez choisir l'option « voir en tant que » après avoir cliqué sur « ... » en haut à droite de votre page de profil.

Faites attention à ne pas rendre accessibles des éléments (photos, vidéos...) qui concernent votre vie privée. Il n'est pas nécessaire qu'un recruteur admire vos exploits de fin de soirées. Sur les réseaux sociaux, ajustez régulièrement vos paramètres de confidentialité, changez souvent de mot de passe pour éviter le piratage et désinscrivez les contacts que vous n'avez jamais rencontrés et qui pourraient utiliser vos données privées... Faites le ménage !

Vous avez le droit de demander à un organisme l'effacement de données à caractère personnel vous concernant. Qu'il s'agisse d'une photo gênante sur un site internet ou d'une information collectée par un organisme que vous jugez inutile, vous pouvez obtenir son effacement. La CNIL vous explique comment exercer ce droit sur [son site Internet](#). Vous pouvez aussi solliciter la suppression de pages web dans les moteurs de recherche (Google, Bing, etc.) : c'est ce qui s'appelle le déréférencement.

Lorsque l'on effectue une recherche sur Internet, les premiers résultats sont les plus consultés. En se basant sur ce constat, l'enjeu n°1 sera donc de profiter des plateformes les mieux référencés par les moteurs de recherche : ce sont essentiellement les réseaux sociaux. En participant sur les réseaux sociaux (mise à jour de votre profil, commentaire sur des publications, alimentation de votre fil d'actualité...), vous permettez à votre actualité de se placer en haut des recherches et ainsi faire reculer, voir disparaître ce qui n'est plus à jour. Des entreprises se sont spécialisées dans cette activité pour améliorer votre e-réputation : c'est exactement ainsi qu'elles procèdent !

Trouver des professionnels intéressants pour votre réseau

Attention, il n'est pas question ici d'ajouter n'importe qui ou n'importe quoi dans votre réseau LinkedIn. Il s'agit de trouver le bon équilibre entre quantité, qualité et diversité. Certains influenceurs conseillent d'avoir un réseau d'au-moins 150 relations, qui doivent être de qualité et pertinentes pour vous rendre crédible sur le réseau social. Retenez qu'il vaut mieux nouer des liens de qualité avec vos contacts, quitte à ce qu'ils soient moins nombreux que créer des connexions en masse.

LinkedIn vous propose de rechercher des personnes, des professionnels inscrits sur ce réseau. Mais comment réussir à les trouver facilement ?

Imaginez-vous être étudiant en STAPS, et vous êtes intéressé par l'activité physique adaptée. Vous avez déjà repéré le débouché professionnel suivant : enseignant en activités physiques adaptées. En utilisant le moteur de recherche de LinkedIn, vous pourrez trouver des personnes exerçant ce métier mais aussi des offres d'emploi et des posts sur le sujet pouvant vous apporter des informations sur l'actualité de ce domaine.

Pour être plus précis dans votre recherche, n'hésitez pas à utiliser le mode de recherche avancée, permettant de filtrer par localisation, par entreprise actuelle, spécialité, école, etc.

En allant sur le profil d'un professionnel, *LinkedIn* vous donne la possibilité de vous connecter à lui en cliquant sur le bouton associé.



À savoir, ce bouton peut ne pas apparaître si vous êtes trop « éloigné » de votre interlocuteur (cf. p.15 du Livret « Débuter avec LinkedIn »). Dans ce cas, en cliquant sur « Plus... », la fonction « se connecter » vous sera proposée dans un menu déroulant. Vous pouvez (et nous vous conseillons) d'ajouter un message à vos demandes de connexion pour expliquer votre démarche. Pensez à le personnaliser, un message générique est un message qui restera bien souvent sans réponse. Plus le degré d'éloignement est fort, plus le message aura de l'importance et devra être travaillé.



Vous pouvez personnaliser cette invitation

Vous pouvez ajouter une note pour personnaliser votre invitation à

Ajouter une note Envoyer

Le message devra :

- être court (limité à 300 caractères)
- rappeler le contexte (c'est-à-dire le lien que vous avez avec la personne)
- expliquer l'objectif de la demande

Exemple de message :

« Bonjour Mme Heritier, Nous nous sommes rencontrés vendredi dernier lors du salon de l'alternance. Je vous remercie pour vos conseils avisés sur les débouchés de la licence de chimie. Je souhaiterais rester en contact avec vous. Bien cordialement, Mohamed Keita »



Attention, sur smartphone, l'ajout d'un message n'est proposé qu'en cliquant sur « Plus... ». En cliquant sur « Se connecter », votre demande d'ajout sera envoyée directement sans vous donner la possibilité d'y ajouter un message.

En fonction des paramètres que l'interlocuteur a renseigné sur son profil, il se peut qu'il ne soit pas visible en totalité par vous, y compris son nom, prénom, ou encore sa photo. Cela compliquera votre démarche si vous recherchez quelqu'un en particulier. Pour des recherches plus élargies, concentrez-vous sur les professionnels (ou étudiants de formations visées) qui affichent ces informations. Vous pourrez vous connecter plus facilement avec eux.

Lorsque vous êtes trop éloigné de la personne que vous avez repéré sur le réseau, vous avez aussi la possibilité de la suivre. Vous pouvez privilégier cette option lorsque « se connecter » ne vous paraît pas pertinent, le degré d'éloignement étant trop important et la demande de connexion risquant de ne pas être acceptée. La personne en sera notifiée. Ses publications apparaîtront alors dans votre fil d'actualité ce qui vous permettra de rester informé des actualités du domaine qui vous intéresse.

LinkedIn vous propose aussi une rubrique « Les connaissez-vous » et des recommandations. N'hésitez pas à les consulter régulièrement, il s'agit souvent de personnes que vous avez déjà croisé et qui font partie de votre 2^{ème} et 3^{ème} cercle de relation (cf. Livret « Débuter sur LinkedIn »).

Suivre des pages

Les pages sont des vitrines d'entreprises, d'organisation ou encore d'influenceurs. Il peut être intéressant de les suivre également dans l'optique de rester informé. Par exemple, vous souhaitez rester informé de l'actualité en termes d'orientation et d'insertion professionnelle : les procédures, les dates clés, les événements en lien avec ces thématiques, ...

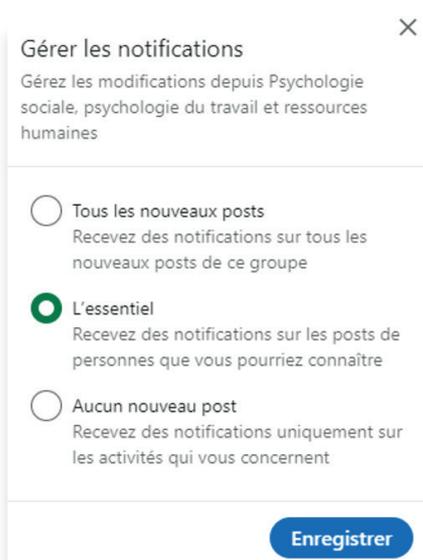
Suivre la page du service d'orientation d'Université Côte d'Azur peut être un atout pour être alerté de ces événements.



Intégrer des groupes

LinkedIn donne la possibilité de rejoindre des groupes sur des thématiques particulières. Être membre de ces groupes, vous permet d'avoir une alerte quand un membre y publie quelque chose. Vous pourrez ainsi être au courant de l'actualité du domaine, des événements en lien, etc.

Vous pouvez paramétrer ces alertes pour chaque groupe en fonction de ce qui vous paraît le plus pertinent. La petite cloche vous le permet.



Vous ne pourrez rejoindre que 100 groupes maximum, mais cela vous laisse de la marge...

Pour conclure sur LinkedIn, retenez qu'il est important d'être actif sur le réseau pour que votre démarche soit utile. Réagir, publier, se connecter, suivre, toutes ses actions vont vous permettre de maintenir une veille sur les domaines qui vous intéressent et de vous rendre visible de votre réseau professionnel. C'est de cette manière que vous pouvez provoquer des opportunités professionnelles que vous n'auriez pas eu autrement. Ce qui est vrai sur les réseaux sociaux professionnels l'est également dans la vie « réelle », ne négligez pas la participation aux événements liés à votre domaine d'activité, les échanges avec votre entourage, vos enseignants, vos camarades... sur votre projet professionnel et vos sujets d'études, par exemple. Toutes ces actions sont aussi des vecteurs de nouvelles opportunités. Surtout, ne restez pas passif et isolé. C'est en allant vers les autres que vous avancerez dans vos projets professionnels et votre carrière. À vous de jouer !



Qu'est-ce que le SIOIP ?

Choisir sa formation, créer son parcours pour construire son avenir professionnel... ce n'est pas si simple et nécessite parfois d'être accompagné dans la prise de décision.

C'est pourquoi, l'équipe des conseillers du Service d'Information, d'Orientation et d'Insertion Professionnelle **accompagne tous les publics** (lycéens, étudiants, personnes en reprise d'études, etc..) **dans l'élaboration de leur projet professionnel et de formation** et **guide les étudiant.e.s dans leurs démarches d'insertion professionnelle.**

Où nous trouver ?

Les bureaux d'information et d'orientation composés de chargé.e.s d'orientation et d'insertion professionnelle et des Psychologues de l'Éducation Nationale vous reçoivent sur **5 campus d'Université Côte d'Azur** pour vous informer et vous accompagner dans la construction de votre parcours.

Campus Trotabas

Avenue Doyen Louis Trotabas
06050 Nice cedex 1
Bureau 107 bis
04 89 15 25 98
orientation-trotabas@univ-cotedazur.fr

Campus Carlone

98 boulevard Edouard Herriot
06204 Nice Cedex 3
Bureau 168 (1^{er} étage bât. B)
04 89 15 17 66
04 89 15 17 67
orientation-carlone@univ-cotedazur.fr

Campus Saint Jean d'Angély

24 avenue des diables bleus
06357 Nice Cedex 4
Bureau 234 (SJA 1)
04 89 15 21 99
orientation-stjean@univ-cotedazur.fr

Campus Valrose

Avenue Joseph Vallot
06108 Nice cedex 2
Bureau 121 (1^{er} étage bât. «Petit Valrose»)
04 89 15 16 22
orientation-valrose@univ-cotedazur.fr

Campus STAPS

261 Bd du Mercantour
06205 Nice
orientation-staps@univ-cotedazur.fr

Contact

Service d'Information, d'Orientation et d'Insertion Professionnelle (SIOIP)
orientation@univ-cotedazur.fr
univ-cotedazur.fr/orientation-et-insertion-professionnelle

 [orientation.univ_cotedazur](https://www.instagram.com/orientation.univ_cotedazur)

 [universitenice](https://www.youtube.com/universitenice)

 [service-information-orientation-et-insertion-professionnelle](https://www.linkedin.com/company/service-information-orientation-et-insertion-professionnelle)



UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR

Service d'information, d'orientation
et d'insertion professionnelle



www.univ-cotedazur.fr