

# Comment optimiser votre profil

Tirez avantage des fonctionnalités de LinkedIn pour renforcer votre marque et élargir votre réseau

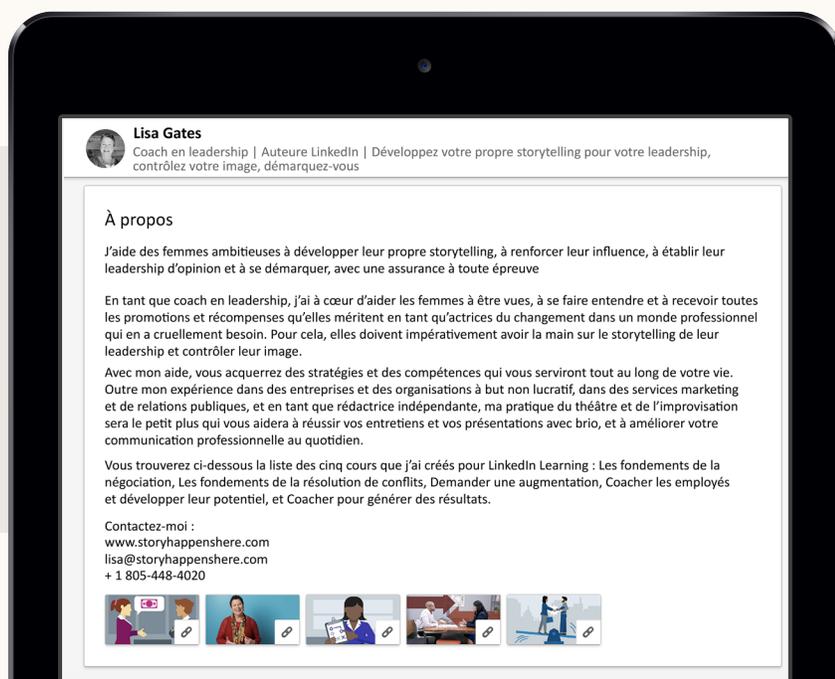
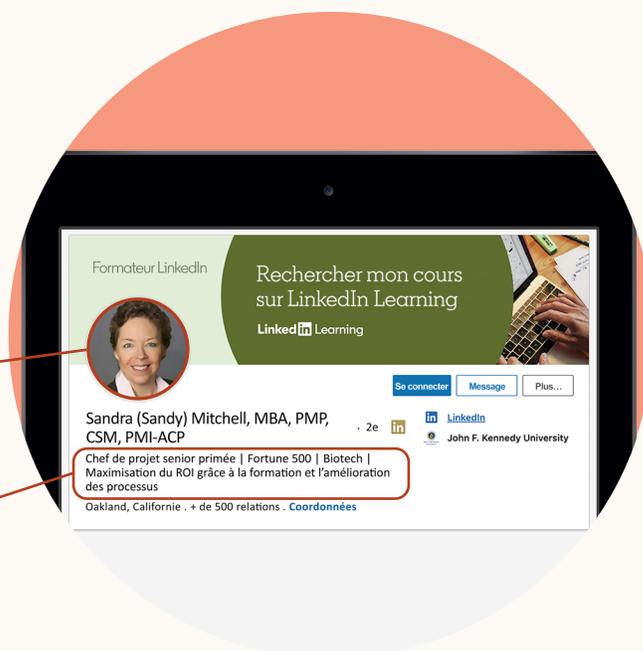


## Optimiser votre profil

Élaborez un profil LinkedIn pertinent qui vous représente et qui mette en avant vos compétences, votre expérience et vos passions. Vos cours comprennent un lien direct vers votre profil. Vous devez donc renvoyer une image professionnelle et permettre à vos apprenants de mieux vous connaître.

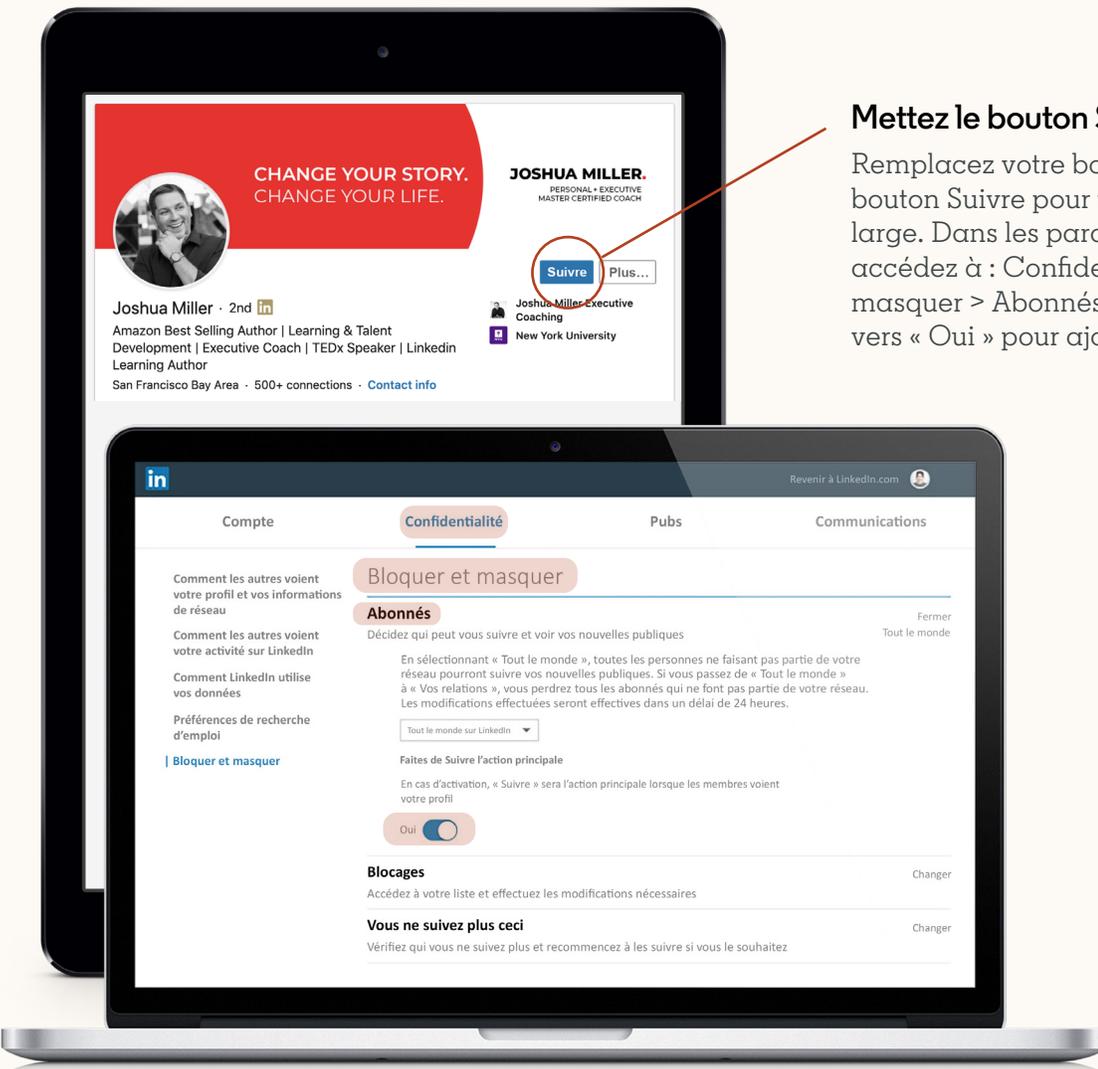
Utilisez une photo de profil professionnelle. Vous n'avez pas besoin de faire tirer votre portrait par un professionnel. Assurez-vous simplement que vous êtes la seule personne présente sur la photo, que l'image est en bonne résolution et que vous êtes bien éclairé. Ajoutez une photo d'arrière-plan personnalisée, ou mieux, un graphique LinkedIn Learning.

Rédigez un titre percutant pour attirer l'attention et résumer vos activités. Veillez à mettre en avant votre passion et vos valeurs.



## Rédigez un résumé de profil convaincant

Votre résumé d'au moins 40 mots doit être l'équivalent de votre argumentaire de vente personnel et mettre l'accent sur vos accomplissements professionnels qui sous-tendent vos objectifs. N'oubliez pas d'ajouter des liens vers vos cours à votre résumé.



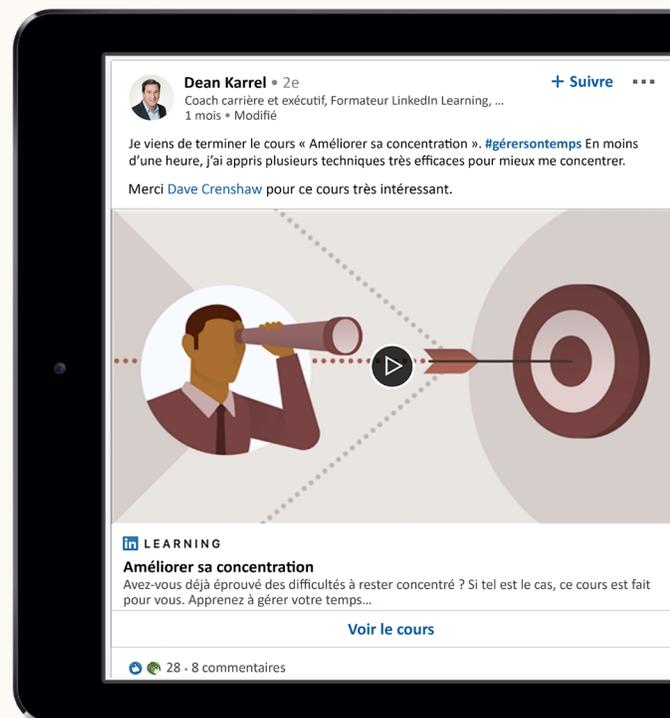
## Mettez le bouton Suivre en avant

Remplacez votre bouton Se connecter par un bouton Suivre pour toucher une audience plus large. Dans les paramètres de votre compte, accédez à : Confidentialité > Bloquer et masquer > Abonnés > Faites glisser le bouton vers « Oui » pour ajouter un bouton de suivi.

## Créez votre réseau

Élargissez votre réseau et renforcez votre influence en entrant en relation avec d'autres personnes et en vous tenant informé des actualités, des tendances, des publications et des groupes de votre secteur.

N'envoyez et n'acceptez que des demandes de mise en relation authentiques. Ajoutez toujours un commentaire lorsque vous demandez une mise en relation. N'acceptez des personnes dans votre réseau que si la situation le justifie et posez-vous la même question avant de demander à rejoindre le réseau de quelqu'un d'autre.

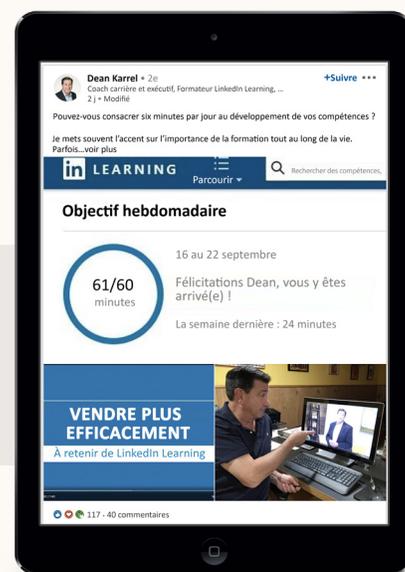




## Partagez et interagissez

Renforcez votre marque en partageant, en publiant et en commentant des discussions et des sujets pertinents. Voici comment faire :

1. Imposez-vous un certain rythme de publication et d'interaction pour obtenir de meilleurs résultats.
2. Tenez-vous informé des sujets et des hashtags populaires pour rester pertinent.
3. Sélectionnez régulièrement des publications dans votre fil et commentez-les.
4. Partagez des publications d'autres personnes et commentez-les.
5. Impliquez-vous personnellement, partagez des actualités qui vous intéressent en plus des contenus relatifs à votre secteur.
6. Recherchez des opportunités créatives pour favoriser la réciprocité.



Partagez vos lectures, offrez des aperçus de vos coulisses et communiquez sur les objectifs personnels et professionnels que vous avez atteints. Regardez les cours d'autres formateurs et partagez ce que vous avez appris.

## Suivez les bonnes pratiques

Suivez ces bonnes pratiques pour générer un taux d'engagement élevé avec vos publications et vos cours. (Reportez-vous à notre guide des bonnes pratiques sur les réseaux sociaux pour obtenir des informations plus détaillées.)

1. Dans vos publications, posez des questions et formulez des phrases qui invitent à la conversation.
2. Choisissez le format approprié : vidéos, images ou contenus courts.
3. Utilisez les hashtags pour améliorer la visibilité de vos publications, et suivez les hashtags phares de votre secteur et #LILearning.
4. Réutilisez vos cours pour rédiger des séries d'articles ou de publications.
5. Consultez les statistiques d'interaction de vos publications, de vos abonnés et de vos articles. Analysez ces statistiques pour déterminer la meilleure stratégie en prévision des prochaines publications.

Enfin, n'oubliez pas d'utiliser LinkedIn Learning pour en apprendre davantage sur la façon d'exploiter pleinement les fonctionnalités de LinkedIn.

