



J'accompagne les Leaders et leurs équipes, sur la bonne voie, en mouvement... et vers l'avant !

« Ne regardez plus en arrière : Ce n'est pas la direction vers laquelle vous vous dirigez ! »

- Paul Rousseau N.D., CMP

Comment Finalement préparer un Profil Professionnel, sur les Réseaux Sociaux, en quelques minutes ?



Des réseaux sociaux, il y en a pour tous les goûts !

Chaque réseau social a sa raison d'être.

Comme exemple, si votre objectif est d'augmenter le développement de vos affaires, de faire connaître vos services, et d'entrer en contact avec d'autres professionnels, l'endroit où vous devez

être présent, c'est **LinkedIn**.

Cet article s'adresse donc clairement aux lecteurs qui se voient comme des professionnels, dans leur profession, et qui **aimeraient développer de saines relations d'affaires**.

Voyez Facebook, Instagram et Twitter, comme des « clubs sociaux » où vous y côtoyez des amis. On y publie des photos d'événements familiaux, des blagues, et on y tague des amis pour se rappeler de bons moments. On peut également y lire des nouvelles et des opinions diverses... et parfois y publier du contenu d'affaires.

De son côté, **LinkedIn** est l'endroit où se créent les **connexions d'affaires**.

Vous pouvez y faire des publications ayant trait à vos compétences, principalement en y partageant des astuces qui aideront, à vos contacts, à faciliter la manière de mener leurs affaires.

LinkedIn n'est donc pas l'endroit idéal pour y mettre des publications familiales, de sorties entre amis, ou de balades dans la nature, à moins que ces publications aient un objectif d'inspirer à passer à l'action, à changer son MINDSET sur un sujet, ou démontrer un principe bien défini.

LinkedIn, ce n'est pas Facebook, ni Instagram. C'est différent.

Mais avant de penser faire des publications sur LinkedIn, vous devez d'abord préparer votre profil professionnel.

Voici quelques points à respecter :

- Votre photo de profil :
 - Elle doit paraître Professionnelle (sans obligatoirement être une photo en studio);
 - Vous devez être seul sur la photo, pour ne pas causer de confusion sur qui vous êtes;
 - En close-up (de près);
 - Sourire (ça va de soi !);
 - Pas de lunette de soleil (ce qui peut être acceptable sur les autres réseaux sociaux);
 - Pas d'alcool à la vue (vous vous doutez pourquoi !);
- Image de fond
 - Dans le bon format. Le site [Canva.com](https://www.canva.com) peut vous donner des idées;
 - Elle vous représente, vous et votre profession ou organisation;
 - Vous pouvez y mettre l'image d'une cause que vous appuyez;
 - Vous pouvez aussi y inscrire une phrase inspirante;
- Votre Description: Voyez-la comme une publicité.
 - Titre du Profil :
 - Commencez par une phrase qui décrit ce que vous faites pour votre clientèle;
 - Ensuite, votre titre, le nom de votre organisation, quelques détails de vos compétences, talents et particularités, que vous pouvez mettre au service de votre clientèle;
 - Surtout : Ajoutez, dans votre description, des mots-clés qui vous représentent, vous et votre service et profession;
 - Et, ce que l'on appelle, le « Zing Factor » : **Quelque chose qui vous rend intéressant et donne envie aux autres de vous connaître !**
 - Ce point est très important. C'est ce qui vous différencie de « tous les autres » ! Ça peut même être la première chose qui apparaît dans votre description.
- Pensez ajouter :
 - Liens vers votre ou vos sites web;
 - Votre Blog;
 - Votre Chaîne YouTube;
 - Et même une vidéo, si vous le désirez.

Prenez le temps de bien garnir votre profil, mais surtout, gardez-le professionnel. Je le répète : LinkedIn, ce n'est pas Facebook, ni Instagram. C'est différent.

Demandez-vous si votre profil LinkedIn donne vraiment le goût aux autres professionnels, de faire affaires avec vous. Si vous n'en êtes pas certain, demandez à quelques collègues ou amis de confiance, de vous donner leurs avis.

Pour vous aider à bâtir votre profil LinkedIn, je vous invite à regarder mon propre profil. Ça vous donnera une idée pour le vôtre (le lien plus bas).

Ensuite, je vous invite à publier des nouvelles, articles, vidéos, Podcasts, qui sont en lien avec vos compétences et votre profession, et aussi de cliquer « aimer » sur les publications, que vous trouvez intéressantes ou inspirantes, et pourquoi ne pas parfois les partager, avec votre propre réseau d'affaires.

En passant, ne passez pas des heures à réseauter « que sur les réseaux sociaux ». Vous perdrez votre temps et votre réputation.

Vous devez trouver un équilibre entre : avoir une présence dans les réseaux sociaux, et rencontrer des gens en personne (ou en visioconférence), pour entretenir une vraie discussion. Trouver cet équilibre est essentiel.

Si vous êtes sérieux dans votre désir d'entrer en contact avec d'autres professionnels, tant dans votre secteur que dans les secteurs que vous aimeriez desservir, je vous invite à me lancer une [invitation à se connecter sur LinkedIn](#).

Si vous faites partie des abonnés au [Bulletin Coaching Excell-Pro](#), j'accepterai votre invitation avec plaisir !

<https://www.linkedin.com/in/paulrousseau/>

Allez ! Commencez maintenant !

Sur le Web, les Affaires, c'est sur LinkedIn que ça se passe !

Jusqu'où irez-vous ?

* **Je vous invite**, comme chaque fois, à répondre aux questions qui suivent, un peu plus bas.

Vous avez aimé cette réflexion ?

Merci de la faire suivre à toutes personnes qui pourraient en bénéficier !

* Pas déjà inscrit ? [Inscrivez-vous](#) gratuitement au Bulletin dont **tout le monde** parle !
https://coaching-excell-pro.com/abonnement-bulletin-coaching_excell-pro/

Copyright ©

Paul Rousseau, N.D., CMP

Consultant en Stratégies d'Affaires / Coach / Conférencier

Devenez Leader Accompli... de Corps et d'Esprit !

Tél. : 1-866-588-5220

Consultant en Stratégies d'Affaires, Conférencier, et Coach en MINDSET, Auteur, Artiste Martial (Ceinture noire 2^e Dan dans 6 différentes disciplines d'Arts Martiaux), Paul Rousseau est Entrepreneur et Fondateur de [Top Shape Fitness](#), et du **Podcast MINDSET 360** sur [Spotify](#) et [YouTube](#).

- L'Aspect Humain du Changement -

J'accompagne les Leaders et leurs équipes, sur la bonne voie, en mouvement... et vers l'avant !

« Ne regardez plus en arrière : Ce n'est pas la direction vers laquelle vous vous dirigez ! »

- Paul Rousseau N.D., CMP

Coaching/Consultation, Conférences et Formations ➡ Tél.: 1-866-588-5220 PAULROUSSEAU.COM

Le Changement – MINDSET 360 – Leadership

Faites une Différence ! ➡ Proposez Paul Rousseau pour une prochaine Conférence dans votre organisation

www.paulrousseau.com

- Réflexion créative -

Prenez un instant pour vous poser et répondre à ces questions :

- Sans devenir accro des réseaux sociaux, ai-je une belle présence sur LinkedIn, et suis-je connecté avec les gens que je connais et avec qui j'aimerais développer une saine relation d'affaires ?

- Quel est mon « Zing Factor », qui me distinguerait le mieux ?

- **Comme Leader** : Qui puis-je aider à avoir un profil LinkedIn, qui lui ressemble, et qui donnerait le goût aux gens d'entrer en contact avec lui/elle ?

*** Si je ne sais pas comment l'aider, vers qui puis-je le/la diriger?**

(cette personne que j'aide peut faire partie de ma famille, ma profession, mes connaissances, ou pratique un sport avec moi, etc.)

de là où vous êtes... à là où vous désirez être !

Jusqu'où irez-vous ?

- Faites suivre ce document à toutes personnes qui pourraient en bénéficier -