

LinkedIn est un réseau social B2B (business to business) qui permet de se connecter à ses pairs, ses prospects, ses partenaires, ses clients en s'affranchissant de la barrière de temps et de lieu. Pour tous ceux qui démarrent sur ce réseau d'affaires, les débuts sont souvent difficiles face au potentiel des fonctionnalités souvent accompagné de l'anxiété de ne pas savoir par où commencer. Pour commencer dans les meilleures conditions, voici un planning d'actions de 10 minutes à mener chaque jour.

Pour vous faciliter la prise en main de LinkedIn, établissez votre propre planning en posant un principe de base : **chaque jour = une action.**

Le champs des possibles étant une source d'anxiété pour toute personne désirant se mettre à LinkedIn, cette limite quotidienne "1 jour = 1 action" saura vous mettre efficacement le pied à l'étrier. Vous vous prendrez naturellement au jeu et dans quelques semaines, vous n'aurez plus besoin d'un planning aussi strict. Vous saurez manipuler les fonctionnalités du réseau pour votre plus grand bénéfice business.

En partant du principe que vous avez établi votre profil comme nous l'expliquons dans l'article [\[LinkedIn\] La différence entre un profil, une page entreprise et un groupe](#), voici un exemple de planning d'actions sur 7 jours

JOUR 1 : LIRE ET INTERAGIR

En vous connectant sur votre compte LinkedIn, la page d'accueil affiche le flux de publications de vos contacts. Dans le jargon des réseaux sociaux, ce flux se nomme Timeline. Chaque contact avec qui vous êtes connecté partage des contenus. Ces derniers s'affichent sur votre timeline.

- **Votre action du jour** : likez les contenus que vous avez appréciés, commentez ceux pour lesquels vous avez un avis à donner, repartagez ceux que vous évaluez les plus intéressants.



JOUR 2 : PRENEZ CONTACT AVEC 5 NOUVELLES PERSONNES

LinkedIn vous propose de prendre contact avec de nouvelles personnes. C'est l'algorithme de LinkedIn qui utilise vos informations pour vous afficher les contacts les plus en phase avec votre profil.

Vous disposez également du moteur de recherche de LinkedIn pour trouver une personne : quelqu'un cité dans un article, un conférencier écouté lors du dernier congrès auquel vous avez assisté, un journaliste spécialisé sur votre coeur de métier, ... les occasions ne manquent pas.

- **Votre action du jour** : rédigez votre demande de mise en relation sur LinkedIn pour inviter 5 nouvelles personnes à rejoindre votre réseau.

JOUR 3 : INVITEZ À DÉJEUNER

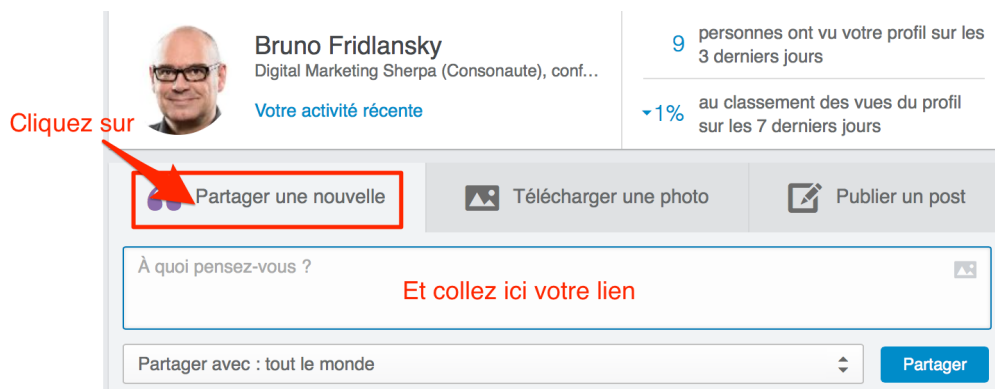
Votre carnet d'adresses sur LinkedIn est déjà riche de contacts. Prenez vos 10 minutes du jour pour le parcourir et décidez de reprendre contact avec l'un d'eux pour l'inviter à déjeuner.

- **Votre action du jour** : envoi d'un message sur LinkedIn ou même mieux, prendre votre téléphone pour proposer un déjeuner à planifier sur les prochaines semaines.

JOUR 4 : PUBLIEZ UNE INFORMATION

Vous ne le savez peut-être pas, vous faites de la veille tous les jours. Vous lisez des articles sur des journaux papiers, des magazines papiers, des revues de presse en ligne, des articles sur des sites d'informations (le pendant des quotidiens comme Les Echos, La tribune, Le Figaro, ...). Partagez ces articles sur LinkedIn et vos contacts vous remercieront d'être une source d'informations avisée.


- **Votre action du jour** : copiez le lien de l'article que vous souhaitez partager et collez le sur LinkedIn.



JOUR 5 : INTERAGISSEZ DANS UN GROUPE

Les groupes constituent un lieu d'échanges très riche sur une thématique donnée. Les groupes sont créés à l'initiative d'une ou plusieurs personnes et ne sont pas liés à une entreprise ou une marque. C'est un lieu privilégié pour partager des expertises entre pairs.

Voici par exemple le résultat d'une recherche sur les groupes traitants des RH


- 

Ressources humaines et Recrutement / Emplois / RH [Sous-groupe]

🔒 Sous-groupe francophone réservé aux discussions relatives au Recrutement ou à la Gestion des Ressources ...

Très active : 234 discussions ce mois • 45 743 membres

[Similaire](#)

Rejoindre
- 


RH info

RH info www.rhinfo.com est le site de référence des acteurs des ressources humaines et du management.

Les RH telles qu'...

Très active : 365 discussions ce mois • 20 543 membres

[Similaire](#)


Voir
- 

Recrutement et Innovation RH 2.0

🔒 Professionnels du Recrutement et des RH, venez partager vos expériences innovantes : bonnes pratiques, usages, trucs...

Très active : 215 discussions ce mois • 11 700 membres

[Similaire](#)


Rejoindre
- 

Bonnes pratiques RH - RegionsJob

Partage d'infos et d'exemples de bonnes pratiques RH : recrutement, GRH, Diversité, RSE, outils, entreprise 2.0, ...

Très active : 105 discussions ce mois • 11 529 membres

[Similaire](#)


Voir
- 

Carrière & Emploi RH / Formation / Enseignement [Sous-groupe]

🔒 Retrouvez les dernières offres d'emploi de la fonction RH / Formation / Enseignement

Très active : 170 discussions ce mois • 10 150 membres

[Similaire](#)


Rejoindre
- 

Forum RH 2.0

🔒 Groupe d'échange pour les acteurs RH sur le web 2.0. Quels sont les impacts et les opportunités à intégrer les ...

Très active : 230 discussions ce mois • 6 769 membres

[Similaire](#)

Rejoindre
- 

PARLONS RH

🔒 PARTAGEONS et ÉCHANGEONS autour de toutes les problématiques de GRH : recrutement, management, ...

Très active : 314 discussions ce mois • 6 493 membres

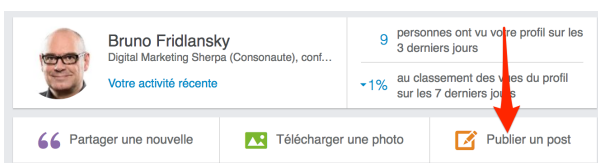
Voir

Votre action du jour : si vous n'êtes pas encore dans un groupe, recherchez l'existence d'un groupe sur une thématique dont vous êtes expert. Une fois dans le groupe, likez ou commentez une publication pour apporter votre contribution à la création de valeur. Et exposez au grand jour votre expertise sur le sujet.

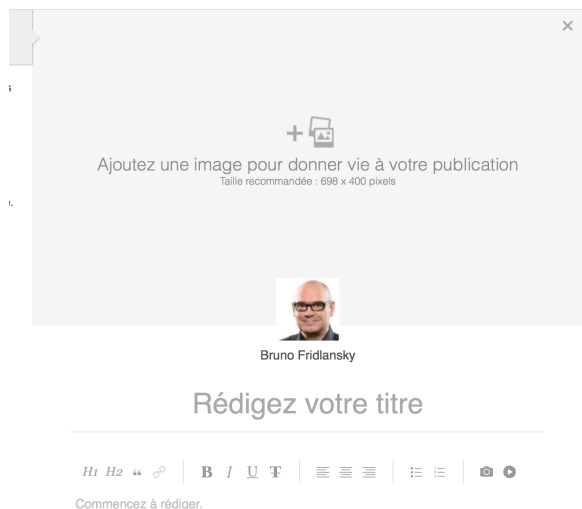
JOUR 6 : RÉDIGEZ UN ARTICLE

Vous avez l'habitude d'écrire. Et sans le savoir, certaines de vos rédactions peuvent faire l'objet d'une publication sur LinkedIn. Il ne s'agit pas de rédiger un livre. Un article simple de quelques lignes (on parle de signes ou de mots) pour partager un avis, réagir à une information, exprimer un raisonnement ou interroger votre réseau suffit. La qualité prime sur la quantité. Et votre expertise sur le sujet traité sera apprécié. On dit souvent que sur les réseaux sociaux, il faut donner, donner et donner avant de recevoir. C'est un moyen de donner pour recevoir.

Cliquez sur "Publier un post"



Qui renvoie sur Pulse, la plateforme de publication d'articles de LinkedIn.



- **Votre action du jour** : rédigez un article

JOUR 7 : RECONNECTEZ VOUS

Parcourez de nouveau votre carnet de contacts comme le jour 3. Identifiez 3 personnes de votre réseau avec lesquelles vous n'avez pas interagi depuis quelques mois. C'est l'occasion de leur envoyer un signe d'amitié pour prendre de leurs nouvelles. En toute simplicité.

- **Votre action du jour** : demandez "comment allez-vous ?" ou "comment vas-tu ?" à 3 contacts.

RECOMMENCEZ

Etablissez cette routine quotidienne semaine après semaine. Vous découvrirez ainsi le potentiel business du réseau BtoB LinkedIn. Et vous deviendrez un parfait utilisateur sans vous en rendre compte.

Besoin d'aide ? L'agence organise des [formations sur LinkedIn](#) pour maîtriser le paramétrage de son compte et exploiter le potentiel business de ce réseau social professionnel.

Bruno Fridlansky, b.fridlansky@eliott-markus.com

est consultant réseaux sociaux et assure les formations LinkedIn, Twitter et communication digitale au sein d'Eliott&Markus.

A propos de l'agence :

Eliott&Markus est une agence de conseil marketing et communication dédiée aux cabinets de services professionnels, aux professionnels du conseil et de l'expertise intellectuelle.

Nos métiers sont organisés pour atteindre les objectifs de nos clients : créer et mettre en place la stratégie marketing et communication off et online, gérer la communication et décliner le plan opérationnel, créer les supports de communication opérationnels.

Contact : **Gwénaëlle Henri**, g.henri@eliott-markus.com

Suivre l'agence sur LinkedIn <https://www.linkedin.com/company/eliott-&-markus>