



## LE RÉSEAU, C'EST QUOI ?

- **Communauté d'individus / Ensemble de personnes**
  - **qui partagent** des centres d'intérêt, des besoins, des points de vues proches ou similaires,
  - **qui échangent** entre eux pour obtenir des informations, des conseils et des contacts.

## LE RÉSEAU, POURQUOI ?

- Obtenir des **informations** et des **conseils** de professionnels.
- **Enquêter** / Mieux connaître un métier, un secteur d'activité, une entreprise qui vous intéresse.
- Construire ou valider un **projet**.
- Élargir le champ des possibles, **développer de nouvelles pistes**, de nouvelles opportunités.
- Avoir accès au **marché caché** : aux offres de stage, d'alternance, d'emploi qui ne sont pas diffusées sur les jobboards (Pôle emploi, APEC, Indeed, Welcome to the jungle, HelloWork) (moins de concurrence).
- **Être visible**. Être présent sur le marché de l'emploi.
- Enrichir ses contacts, se faire connaître, **développer son réseau** de connaissances.
- **Échanger** avec ses pairs et apporter son expertise.
- **Mieux connaître** l'entreprise avant un entretien d'embauche.
- Les liens tissés tout au long de votre parcours pourront faciliter votre future recherche de stage, d'alternance ou d'emploi.
- Il est indispensable de commencer à construire votre réseau professionnel dès le début de vos études et poursuivre cette démarche tout au long de votre vie professionnelle.

## LES FONDAMENTAUX DE LA DÉMARCHE

- Avoir un **projet** ou être en train de le construire.
- Adopter une **posture proactive** : agir plutôt qu'attendre !
- Faire preuve de **curiosité**.
- Identifier ses **cibles**.
- Tenir le réseau informé.

### L'entretien réseau :

- Être au clair avec les **objectifs** de l'entretien : **réaliste & réalisable**.
- Avoir préparé sa **communication**, a minima sa **présentation en 2 minutes**.
- Être dans un **échange gagnant-gagnant**, de pro à pro !
- A la fin : **demander les coordonnées** de 3 nouvelles personnes à contacter.

Tout le monde aime rendre service  
En général, les professionnels aiment parler de leur métier !



## LA PRÉSENTATION (METHODE PPCP)

- P** Présentation personnelle
- P** Pourquoi vous ?
- C** Ce que je vais vous demander
- P** Pour quoi faire ?

Identifiez votre réseau existant : ne négligez personne

## LES DIFFÉRENTS NIVEAUX

- **Réseau primaire (R1)** le plus proche que l'on peut contacter directement : famille, amis, professeurs, camarades de promo, tuteurs de stage, anciens employeurs ou collègues (jobs étudiants), voisins, parents de vos amis...
- **Réseau secondaire (R2)** : les personnes qui vous connaissent un peu, réseau professionnel et extraprofessionnel, les « amis » de vos « amis ».
- **Réseau inconnu (R3)** : liens faibles (qui sont les plus forts), c'est le réseau des décideurs, des prescripteurs. Celui-ci ne peut être atteint que par R1 et R2, la démarche terrain ou les Réseaux Sociaux Professionnels.



- Le réseau passe par des **chemins de traverse**... le développer **prend du temps** !
- Comment entrer en contact ? : **téléphone**, **mail**, **visio**, **entretien physique**, **alumni** (association des anciens étudiants), **forums**, **salons professionnels**, **RPS**.

## LES RÉSEAUX SOCIAUX PROFESSIONNELS

- **Vérifier les informations** qui circulent sur vous : **soignez votre e-réputation** !
- **Séparez vie professionnelle et personnelle**.
- Attention, tous les réseaux sociaux ne sont pas pros. Néanmoins, certains sont utilisés dans des domaines professionnels spécifiques (par ex, Instagram / marketing ou créateurs de contenus... Certaines entreprises ont un compte Facebook... journalistes présents sur Twitter...)

Saviez-vous que 85% des recruteurs effectuent des recherches en ligne sur les candidats pour observer leur identité numérique ?



## FOCUS SUR LINKEDIN



Réseau Social Professionnel le plus populaire et le plus utilisé dans le monde.

### LinkedIn, pourquoi faire ?

- **Créer un profil**, une **image professionnelle valorisante**.
- Se connecter avec d'autres professionnels – **Développer son réseau**.
- **Trouver des offres** de stage/d'alternance/d'emploi.
- **Être informé** et **se former**.
- **Partager des informations**.
- Promouvoir son entreprise.

Les profils avec une photo sont 10 fois plus consultés que les autres !

### Les fondamentaux pour créer son profil :

- Publier une **photo professionnelle**.
- **Compléter** les rubriques « **Expérience** », « **Formation** », « **Compétences** », « **Centres d'intérêt** », etc. Penser mots-clés et le plus souvent à ceux proposés par LinkedIn.
- Indiquer son **poste** ou **situation actuelle** : rubrique « **Titre du profil** ».
- Rédiger une **présentation courte** mais dynamique : rubrique « **Infos** ».
- Veiller à la **cohérence** de son profil et de son CV.

### Quelques conseils pour faire vivre son profil :

- Vérifier impérativement les **paramètres de confidentialité** du site.
- **Renforcer sa visibilité** en publiant ou partageant des **posts**.
- **Être présent** et entretenir son réseau.
- **Se connecter** avec quelqu'un en lui envoyant un court **message personnalisé**.
- Ne pas accepter systématiquement chaque demande de contacts, mais rechercher plutôt des **contacts ciblés**.
- Utiliser les réseaux pour rencontrer physiquement vos interlocuteurs.
- **Personnaliser sa bannière**.
- Vous pouvez indiquer un lien vers vos blogs et autres comptes sociaux à visée professionnelle.

Plus vous serez actif, plus votre profil remontera dans les résultats de recherche.