



OPENCLASSROOMS

**Activez votre
réseau
personnel**

Sommaire



1. Ajoutez des personnes
à votre réseau

2. Maximiser votre réseau
hors-ligne

3. Checklist :
activer votre réseau



*Ajoutez des personnes
à votre réseau*



Sélectionnez les contacts

Vos connaissances

Ajoutez des personnes à votre réseau si **vous partagez un lien** (relation, groupe, intérêt, entreprise, etc.).

Qui aborder ?	Comment les aborder?
Les personnes de votre entourage	<ul style="list-style-type: none">• Listez vos contacts : Identifiez amis, famille, anciens collègues, camarades de classe, et voisins travaillant dans des secteurs pertinents ou grandes entreprises.• Envoyez des invitations : Sur LinkedIn, accompagnez-les d'un message personnalisé expliquant votre recherche ou formation, ou parlez-leur directement.
Les anciens collègues	<ul style="list-style-type: none">• Recontactez d'anciens collègues/supérieurs : Rappelez votre collaboration dans un message personnalisé.
Les personnes dans votre formation	<ul style="list-style-type: none">• Interagissez dans des groupes : Participez à des discussions sur Slack ou Discord, puis envoyez un message pour poursuivre l'échange.
Vos mentors et vos évaluateurs	<ul style="list-style-type: none">• Connectez-vous avec votre mentor : Demandez-lui directement sur LinkedIn.• Ajoutez vos évaluateurs : Rappelez votre soutenance et remerciez-les pour leurs retours dans un message personnalisé.

Sélectionnez les contacts

Les nouvelles personnes

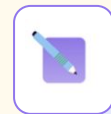
Ajoutez des personnes à votre réseau si vous avez **une bonne accroche**, après avoir étudié leur profil, intérêts et parcours, et identifié des points communs ou bases solides pour une relation professionnelle.

Qui aborder ?	Comment les aborder?
Professionnels de votre secteur	<ul style="list-style-type: none">• Utilisez la recherche LinkedIn pour trouver des professionnels dans votre domaine cible.• Envoyez des invitations avec un message personnalisé• Mentionnez un intérêt commun ou un point spécifique de leur profil dans votre message.
Influenceurs et leaders d'opinion	<ul style="list-style-type: none">• Suivez les influenceurs dans votre domaine.• Partagez et commentez leurs publications pour attirer leur attention avant d'envoyer une demande de connexion.
Membres de groupes LinkedIn	<ul style="list-style-type: none">• Rejoignez des groupes pertinents pour votre domaine.• Identifiez les membres actifs et engagez la conversation avant d'envoyer une invitation.
Recruteurs	<ul style="list-style-type: none">• Recherchez des recruteurs spécialisés dans votre secteur.• Mentionnez votre intérêt pour les opportunités de carrière dans votre domaine dans votre message.



À NOTER Il peut être inconfortable de contacter des inconnus, mais cette démarche est légitime et attendue dans le milieu professionnel. Avoir 500 contacts est crucial pour vous positionner et rester informé des opportunités du marché. Ajoutez 3 à 5 personnes par semaine pour renforcer votre réseau et optimiser votre insertion professionnelle après la formation.

Faites des demandes de connexion personnalisées



À NOTER En ajoutant un message personnalisé, vous augmenterez vos chances d'établir des connexions pertinentes et significatives.

Lorsque vous cliquez sur "Se connecter," **ajoutez une note** expliquant pourquoi vous souhaitez vous connecter.

✓ **Visitez le profil de la personne :**

- Prenez le temps d'explorer leur parcours.
- Référez-vous à un élément spécifique (ex. expérience, publication, projet).

✓ **Mentionnez le contexte de votre demande.**

Expliquez ce qui vous relie : un intérêt commun, un groupe LinkedIn, un article, ou une interaction précédente (face à face ou en ligne).

✓ **Expliquez votre démarche :**

- Précisez pourquoi vous souhaitez vous connecter.
- Mettez en avant ce que vous pouvez apporter mutuellement.

✓ **Soyez clair et concis :**

- Utilisez efficacement les 300 caractères disponibles.
- Adoptez un ton professionnel, évitez toute approche commerciale.

Trames de message de connexion

Adaptez ces trames lorsque vous envoyez des messages aux professionnels. Vous les exemples d'invitation personnalisée pour :

une personne dont le métier, le parcours ou l'entreprise vous intéresse :

Bonjour M. / Mme {nom}

Je vois que vous êtes [titre du poste] depuis x années. Je suis actuellement en formation pour devenir [titre du métier de la personne visée]. J'aimerais beaucoup discuter avec vous à ce sujet. Accepteriez-vous de me faire part de vos expériences ? Je vous en remercie par avance et vous souhaite une excellente journée.

une personne avec qui vous avez des connaissances en commun :

Bonjour M. / Mme {nom}, je vois que nous connaissons tous deux [nom de la personne]. Seriez-vous intéressé(e) à rejoindre mon réseau afin d'échanger autour de nos secteurs d'activité ? En attendant, je vous souhaite une excellente journée.

une personne suite à un échange sur une publication / dans un groupe :

Bonjour M./Mme [Nom],

Merci pour notre échange dans le groupe [Nom du groupe] / votre commentaire sur [sujet]. Votre perspective en tant que [Titre du poste] m'a beaucoup intéressé(e). Je suis en formation pour devenir [Titre du métier] et aimerais en savoir plus sur votre parcours et vos expériences. Seriez-vous d'accord pour partager quelques conseils ? Merci d'avance pour votre temps. Excellente journée

un recrutement :

Bonjour M. / Mme {nom}

En parcourant les postes sur LinkedIn, j'ai remarqué que vous êtes à la recherche de quelqu'un pour un poste de [titre du poste]. Je suis diplômé(e) en [nom de la formation ou diplôme] et à la recherche d'un contrat en [type de contrat]. Pouvons-nous échanger rapidement à propos de ce recrutement ? Je vous en remercie par avance et vous souhaite une excellente journée.



Maximiser votre réseau hors-ligne



Participez à des événements métier



ASTUCE Recherchez des listes d'événements spécifiques à votre métier (ex. "salons, conférences + nom du secteur"). Explorez [Meetup](#) ou les actualités [French Tech](#) pour identifier des groupes et rencontres intéressants.

Un des meilleurs moyens d'accroître votre réseau est de rencontrer les professionnels en face à face, lors des événements. Participer à des événements peut être intimidant pour certains. Voici des conseils pour vous aider :

Fixez-vous un objectif	<ul style="list-style-type: none">• Participez à au moins 3 événements professionnels dans les 6 prochains mois.
Trouvez les bons événements	<ul style="list-style-type: none">• Utilisez les outils à disposition : Consultez les réseaux sociaux, applications (ex. Meetup), et communautés métiers (Slack, Discord, LinkedIn).• Faites des recherches ciblées : Identifiez des événements pertinents pour votre secteur. Vérifiez si les personnes ou entreprises que vous souhaitez rencontrer seront présentes.• Demandez des recommandations : Consultez mentors, collègues ou professionnels de votre réseau pour des suggestions.
Préparez-vous efficacement	<ul style="list-style-type: none">• Rassurez-vous : Si vous êtes intimidé, allez accompagné(e).• Renseignez-vous : Identifiez à l'avance les participants et conférenciers clés. Préparez des notes sur les personnes et entreprises à aborder.• Engagez la conversation : Préparez quelques questions ouvertes pour démarrer. Écoutez activement pour en apprendre davantage et montrer votre intérêt.• Soyez authentique : Ne cherchez pas à jouer un rôle, soyez vous-même avec vos passions uniques.
Suivez vos rencontres	<ul style="list-style-type: none">• Après l'événement, envoyez des invitations LinkedIn ou des emails personnalisés pour renforcer les liens.

Mobilisez votre entourage

Comment débiter efficacement :

- Sélectionnez 3 méthodes qui vous semblent les plus adaptées et concentrez-vous dessus.
- Commencez dès maintenant, car développer un réseau prend du temps.
- Revenez à cette liste pour tester d'autres options au fil de votre progression.

Recommandations pour activer votre réseau

Informer et Mettre à Jour Votre Réseau	<ul style="list-style-type: none">• Messages personnalisés : Contactez amis, famille, anciens collègues avec des messages sur votre transition et formation.• Réseaux sociaux : Publiez une mise à jour sur votre nouvelle voie, demandez des conseils ou des opportunités.
Tirer Parti des Associations et Groupes Professionnels	<ul style="list-style-type: none">• Adhérez à des associations : Participez à des événements et réunions dans votre nouveau domaine.• Bénévolat : Offrez vos services pour acquérir de l'expérience et rencontrer des professionnels.• Freelance : Prenez des projets dans votre domaine pour bâtir un portfolio et élargir votre réseau.
Reconnecter avec d'Anciens Collègues et Mentors	<ul style="list-style-type: none">• Rencontres informelles : Organisez des cafés ou déjeuners pour discuter de votre changement de carrière et demander des conseils.• Recommandations : Demandez des introductions dans votre nouveau domaine.
Tirer Parti des Relations Personnelles	<ul style="list-style-type: none">• Famille et amis : Informez-les de votre transition, ils pourraient vous connecter à des contacts utiles.• Engagement communautaire : Rejoignez des clubs, équipes ou organisations locales pour élargir votre cercle.



Checklist : activer votre réseau





Activer votre réseau : check-list

Participer à des communautés et événements :

- ❑ Rejoignez des groupes ou forums en ligne en lien avec votre domaine.
- ❑ Assistez à des événements où vous pouvez rencontrer des professionnels de manière informelle.

Engager des conversations authentiques :

- ❑ Posez des questions sincères pour mieux connaître les personnes.
- ❑ Parlez de sujets d'intérêt communs plutôt que de vous focaliser sur le travail exclusivement.

Rester en contact de manière non intrusive :

- ❑ Envoyez des suivis ou des nouvelles de temps en temps sans but précis.
- ❑ Partagez des articles ou des informations qui pourraient intéresser vos contacts.

Apporter de la valeur sans attendre un retour immédiat :

- ❑ Partagez des ressources, des conseils ou des informations utiles.
- ❑ Offrez votre aide ou expertise sans attendre une contrepartie immédiate.

Être soi-même :

- ❑ N'essayez pas de forcer des relations ou de jouer un rôle.
- ❑ Soyez authentique et honnête dans vos interactions.