

The background is a light blue gradient with several realistic water droplets of various sizes scattered across the surface. The droplets have highlights and shadows, giving them a three-dimensional appearance.

COMMENT UTILISER LINKEDIN POUR PROSPECTER ET RECRUTER

IMPORTANT SUR CETTE STRATEGIE

Vous n'avez pas à payer pour LinkedIn et pouvez exécuter cette stratégie en utilisant la version gratuite. Notez que je ne paie pas personnellement pour LinkedIn.

Cependant, je vous recommande d'automatiser la recherche avec un robot appelé <https://www.dux-soup.com>

Il vous permet de rechercher 14 connexions par mois pendant le sommeil ou de vous rendre au travail, etc. vous reviendrez dans une boîte de réception contenant des messages complets avec des personnes en contact avec vous.

VOTRE PROFILE

Lors de la création de votre profil, vous devriez toujours penser du point de vue de votre prospect.

Dès qu'ils arrivent sur votre page de profil, ils devraient pouvoir répondre immédiatement:
"Qu'est-ce qu'il y a pour moi?"

Pourquoi votre prospect voudrait-il communiquer avec vous?

Quel type de valeur allez-vous fournir?

Comment allez-vous aider votre prospect?

Vous savez qu'il y a littéralement des millions de choses et des milliers de personnes en lice pour attirer l'attention de votre prospect.

Qu'est-ce qui vous fera vous démarquer de la foule et attirer leur attention?

CREER VOTRE BANNIÈRE

Je vous recommande de faire concevoir votre bannière par des professionnels. Vous pouvez le faire sur www.fiverr.com pour un prix extrêmement raisonnable. (J'ai payé 15 Euro pour la mienne)

Vous pouvez également le concevoir vous-même en utilisant www.Canva.com. Cependant, si vous choisissez de le faire, je vous recommande fortement d'utiliser l'un de leurs modèles. Cela aura l'air plus professionnel, et il sera beaucoup plus facile d'adapter LinkedIn à LinkedIn®.

Utilisez un beau coup de tête

Exemple de bannière conçue par un professionnel:

- Les profils LinkedIn® avec coups de tête professionnels obtiennent 14 fois plus de vues de profil.
- Les profils LinkedIn® avec photos obtiennent 21 fois plus de vues de profil.
- Les profils LinkedIn® avec photos reçoivent 36 fois plus de messages.

SECTION EXPERIENCE

Utilisez les sections Expérience de votre profil pour ajouter de la valeur, proposer un aimant en plomb (ou un cadeau gratuit) et promouvoir des produits ou services de valeur pour votre client potentiel.

Je vous recommande de créer une nouvelle section dans laquelle vous racontez votre nouveau parcours entrepreneurial et ce que cela peut signifier pour votre lecteur ou votre nouvelle connexion.

Débarrassez-vous de toute information de type «CV». C'est une manière très différente d'utiliser LinkedIn.

En tant que spécialiste du marketing de réseau, votre client potentiel ne s'inquiète probablement pas du fait que vous avez passé 7 ans au sein de la société ABC à occuper le poste XYZ. Votre historique de travail est en grande partie hors de propos.

REEMPLISSEZ TOUTES LES SECTIONS DE VOTRE PROFIL POUR OBTENIR UN MEILLEUR CLASSEMENT LINKEDIN

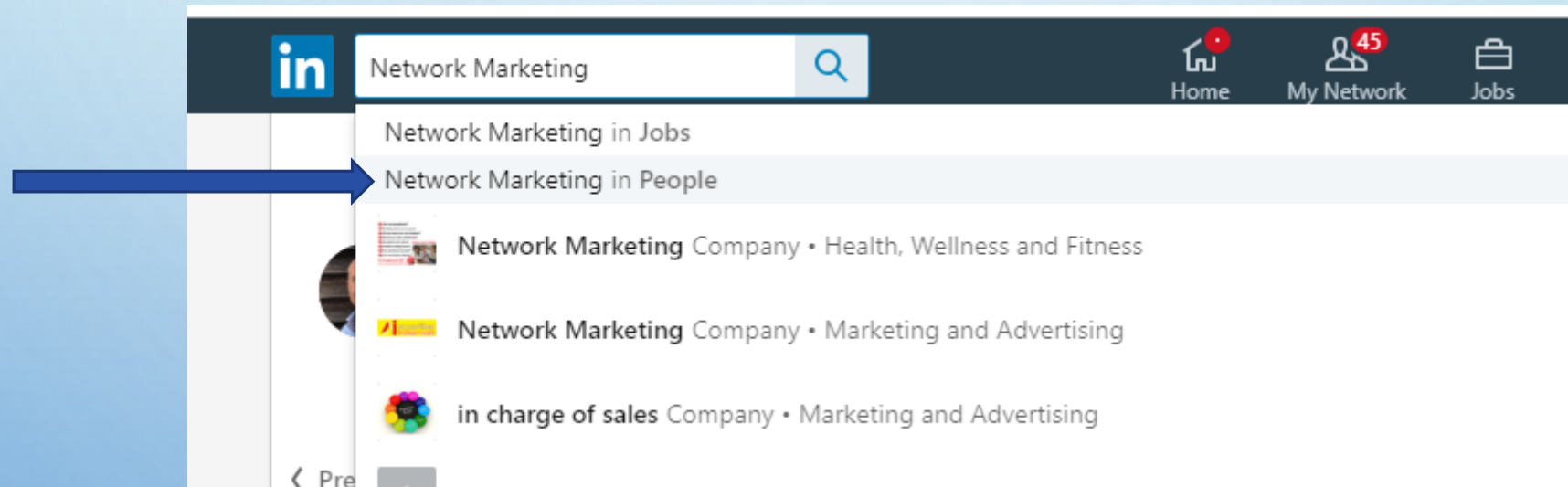
Assurez-vous d'ajouter à votre profil des compétences qui ne concernent que votre entreprise. Le fait que vous ayez acquis des certifications ou que vous utilisiez certaines compétences dans un travail importe peu pour votre prospect.

Les compétences susceptibles d'importer sont: les ventes; la mise en réseau ; Direction ; Expert LinkedIn; entrepreneuriat

Quelles compétences avez-vous en relation avec votre entreprise et comment allez-vous aider un spécialiste du marketing de réseau à créer une entreprise en ligne?

CIBLER VOTRE PROSPECT IDÉAL – CELUI QUI VEUT DÉJÀ CE QUE VOUS AVEZ À OFFRIR

Je vous recommande de rechercher les personnes dans le marketing de réseau

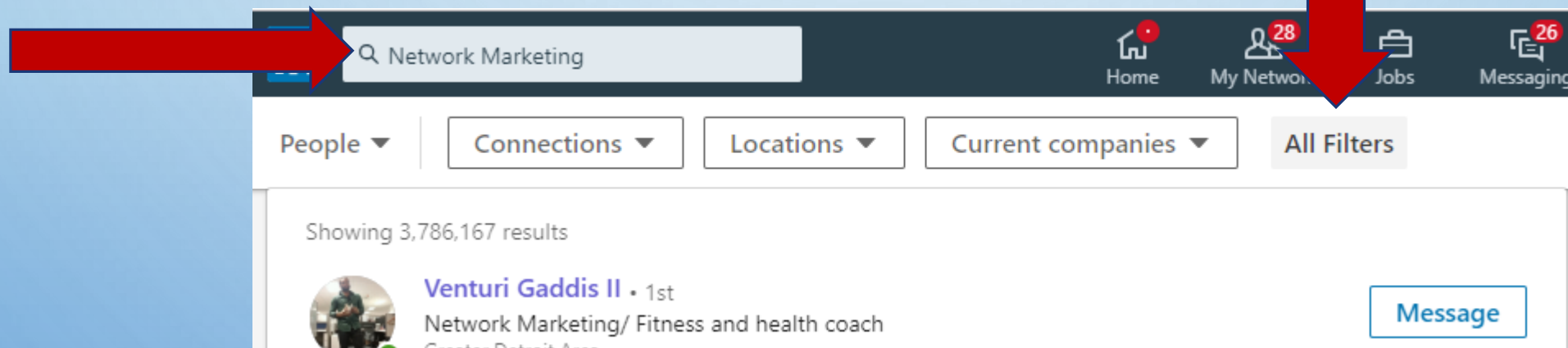


Choisissez qui vous voulez rechercher.

Puis cliquez sur “Tous les filtres”

1

2



1. Cliquez sur les 2e et 3e générations à gauche à l'intérieur.
2. Entrez les pays que vous souhaitez prospecter.

 Network Marketing

 Home My Network Jobs Messaging Notifications Me Work Learning

All people filters

Clear 3CancelApply

Connections

☐ 1st

☒ 2nd

☒ 3rd+

Current companies

Add a current company

☐ Google

☐ LinkedIn

Connections of

Add connection of

Past companies

Add a previous company

☐ IBM

☐ Microsoft

Locations

Moroc

Morocco

Casablanca Prefecture, Morocco

Errachidia Province, Morocco

Rabat Prefecture, Morocco

Marrakech Prefecture, Morocco

Tanger-Asilah Prefecture, Morocco

Fès Prefecture, Morocco

Agadir Ida-Outanane Prefecture, ...

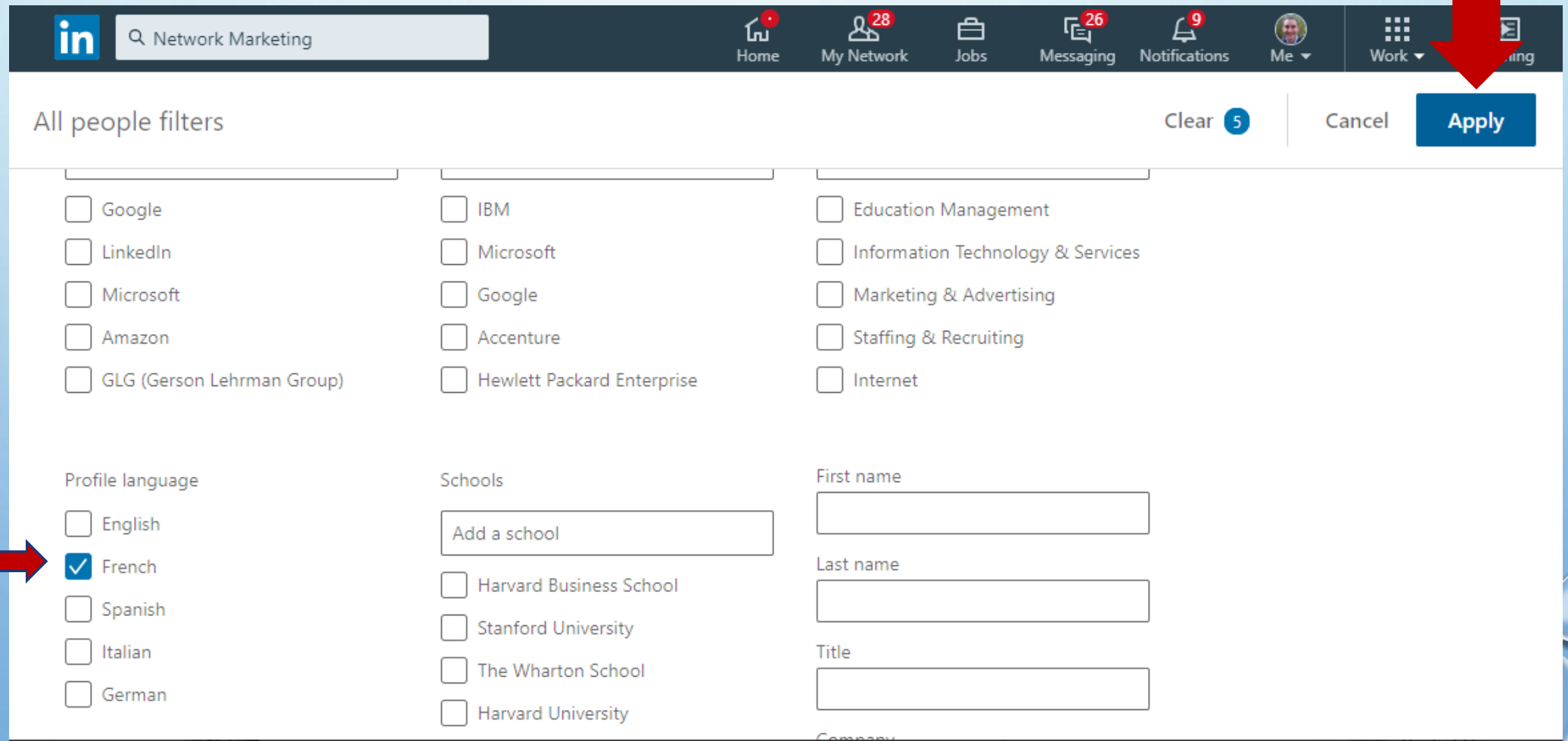
Education Management

Information Technology & Services

Want to better focus your search?

Upgrade to [Sales Navigator](#) or [Recruiter](#) to unlock additional filters.

3. Faites défiler la page et définissez la langue du profil
4. Laisser tout le reste en blanc
5. Cliquez sur le gros bouton bleu en haut à droite "Appliquer"



The screenshot shows the LinkedIn 'All people filters' dialog box. The top navigation bar includes the LinkedIn logo, a search bar with 'Network Marketing', and icons for Home, My Network (28), Jobs, Messaging (26), Notifications (9), Me, Work, and a settings icon. The dialog box has a title bar 'All people filters' with 'Clear 5', 'Cancel', and 'Apply' buttons. The main content area is divided into three columns. The first column lists companies with checkboxes: Google, LinkedIn, Microsoft, Amazon, and GLG (Gerson Lehrman Group). The second column lists schools with checkboxes: IBM, Microsoft, Google, Accenture, and Hewlett Packard Enterprise. The third column lists industries with checkboxes: Education Management, Information Technology & Services, Marketing & Advertising, Staffing & Recruiting, and Internet. Below the company list is the 'Profile language' section with checkboxes for English, French (checked), Spanish, Italian, and German. Below the school list is the 'Schools' section with an 'Add a school' input field and checkboxes for Harvard Business School, Stanford University, The Wharton School, and Harvard University. Below the industry list are input fields for 'First name', 'Last name', and 'Title'. A red arrow points to the 'French' checkbox under 'Profile language'. Another red arrow points to the 'Apply' button in the top right corner.

in Network Marketing

Home My Network 28 Jobs Messaging 26 Notifications 9 Me Work

All people filters Clear 5 Cancel Apply

☐ Google ☐ IBM ☐ Education Management

☐ LinkedIn ☐ Microsoft ☐ Information Technology & Services

☐ Microsoft ☐ Google ☐ Marketing & Advertising

☐ Amazon ☐ Accenture ☐ Staffing & Recruiting

☐ GLG (Gerson Lehrman Group) ☐ Hewlett Packard Enterprise ☐ Internet

Profile language

☐ English ☒ French ☐ Spanish ☐ Italian ☐ German

Schools

Add a school

☐ Harvard Business School ☐ Stanford University ☐ The Wharton School ☐ Harvard University

First name

Last name

Title

PERSONALISEZ VOTRE MESSAGE DE DEMANDE DE CONNECTION

Soyez bref et simple. Ne parlez pas de vous-même et ne commencez pas à vendre des choses. J'ai essayé beaucoup de scripts mais je suis revenu au plus simple qui me donne le plus de connexion:

Salut,
J'aime votre profil et j'ai pensé qu'il serait bien de pouvoir communiquer avec vous en tant que professionnels si vous y êtes ouvert.
Merci!
Jérôme

De toute évidence, vous signez avec votre prénom, pas le mien. ;-)

CRÉER LE RAPPORT UNE FOIS CONNECTÉ

Une fois que vous êtes connecté, vous pouvez commencer à créer le rapport en les remerciant pour la connexion et commencer une conversation.

Reportez-vous à mon document Word pour une idée de script. Changez-le et faites-le vôtre.

LE BUT FINAL DE CETTE RECHERCHE EST UN APPEL À TROIS

- UN APPEL À TROIS.

c'est une touche finale très puissante pour recruter votre prospect. laissez votre parrain effectuer le gros travail à votre place.

utiliser l'appel à trois au lieu de faire la fermeture seul rend l'opportunité plus attrayante.

Personne ne doit être un expert. Nous devons rechercher des personnes ouvertes d'esprit et les placer dans une conversation à trois, où la « up line » fera la «vente» et la «clôture» pour vous.