






Formation LinkedIn

Créer son profil, développer son réseau





Objectifs de la formation LinkedIn

Comprendre LinkedIn

-  Comprendre l'importance de LinkedIn dans le secteur commerce/vente
-  Connaître les codes et bonnes pratiques de LinkedIn
-  Maîtriser sa e-réputation et éviter les erreurs classiques

Passer à l'action

-  Créer un profil LinkedIn professionnel complet
-  Développer son réseau professionnel dès maintenant



Pourquoi LinkedIn est-il incontournable ?

N°1

Plateforme professionnelle **mondiale**

Incontournable pour votre carrière

1 Md+

Utilisateurs dans le monde

Dont **35 millions** en France

LinkedIn a dépassé le milliard d'utilisateurs en 2024

67M+

Entreprises présentes

Toutes tailles et tous secteurs

77%

Des recruteurs utilisent LinkedIn

Pour sourcer des candidats

70%

Des opportunités jamais publiées

Accessibles uniquement via réseau

“

"Votre réseau est votre valeur nette"

Être présent sur LinkedIn, c'est investir dans votre avenir professionnel

Sources (2025) : Business of Apps, NapoleonCat, SocialPilot, LinkedIn Pulse, LinkedIn Pulse

 **Le réseau qui fait la différence**

LinkedIn et vous, futurs pros du commerce



Visibilité professionnelle

Outil de visibilité pour trouver stage, job ou alternance dans le secteur commercial



Réseau anticipé

Développer son carnet d'adresses professionnel avant même d'avoir son diplôme



Différenciation

Se démarquer auprès des recruteurs avec un profil commercial attractif



Veille sectorielle

Observer les tendances du marché et les techniques de vente innovantes

Votre CV en ligne accessible 24h/24

LinkedIn vs les autres réseaux



LinkedIn




Réseau professionnel

-  CV & carrière
-  Recrutement
-  Business



Facebook




Réseau personnel

-  Amis & famille
-  Souvenirs
-  Loisirs



Instagram



Réseau visuel

-  Photos
-  Tendances
-  Lifestyle



TikTok

Réseau vidéo

-  Vidéos courtes
-  Divertissement
-  Spontanéité

Pourquoi LinkedIn est différent ?

-  Centré sur votre vie professionnelle uniquement
-  Contacts professionnels de qualité
-  Pris au sérieux par les recruteurs et employeurs
-  Ton formel et contenu professionnel

 LinkedIn = votre premier pas vers le monde professionnel

Lièvre ou tortue ? LinkedIn sur le long terme

Aujourd'hui

Poser les bases de votre présence professionnelle en ligne, même avec peu d'expérience.

Demain

Enrichir votre profil avec vos stages, alternances et premières expériences.

Après-demain

Bénéficier d'un réseau solide qui vous ouvrira des portes inattendues.



La constance prime sur la vitesse

"Se créer une présence LinkedIn dès maintenant, c'est se donner plus de chances demain."

 **71% de chances supplémentaires**
d'obtenir un entretien avec un profil complet

 **Plus de 70% des recruteurs**
consultent les profils LinkedIn avant un entretien

“ Ce n'est pas le plus rapide qui gagne, mais celui qui sait où il va. ”



La puissance du networking LinkedIn

Octobre 2025

Les règles du jeu



LinkedIn vous permet d'envoyer

100 demandes par semaine



Taux d'acceptation moyen

30% des demandes

Si vous commencez maintenant
et continuez pendant 10 ans

15 600

connexions professionnelles

100 demandes × 30% × 52 semaines × 10 ans

Pourquoi commencer dès maintenant ?



Vous avez l'avantage de l'âge pour
construire votre réseau



Quelques minutes par semaine
suffisent



Effet cumulatif sur votre carrière

66 "Votre réseau est votre filet de sécurité professionnelle. Tissez-le avant d'en avoir besoin."

Les codes de LinkedIn : ce qu'il faut savoir



Professionalisme

Sur LinkedIn, chaque message, commentaire et publication reflète votre image professionnelle. Soignez vos interactions comme vous le feriez en entretien.



E-réputation

Ce que vous publiez reste visible et peut être retrouvé par les recruteurs. Votre profil est votre première impression professionnelle.



Vie pro vs perso

LinkedIn n'est pas Facebook ou Instagram. Réservez les contenus personnels pour vos autres réseaux et gardez une identité professionnelle.



Communication soignée

Orthographe et grammaire parfaites sont indispensables. Relisez toujours vos messages avant de les envoyer ou de publier du contenu.

“ Sur LinkedIn, vous êtes votre propre marque (Personal Branding)

La e-réputation, c'est quoi ?



Votre **identité en ligne** visible par tous les recruteurs

Tout ce que vous publiez sur internet peut être retrouvé par un employeur, même plusieurs années après. C'est la somme de toutes vos traces numériques qui constituent votre image professionnelle.



Le recruteur vous "googlise"

70% des recruteurs consultent vos profils avant même de vous contacter



Internet n'oublie jamais

Une photo ou un commentaire inapproprié peut rester visible pendant des années



N'oubliez pas : D'où l'importance d'un profil propre, à jour et cohérent avec votre projet professionnel.

Les erreurs classiques à éviter



Photo de soirée

Les recruteurs fuient les photos non professionnelles (boîte de nuit, plage, filtres...).

- ✓ Photo professionnelle, sobre, visage bien visible
- ⚠ Attention aux IA pour embellir : utilisez-les uniquement si on vous reconnaît sans aucun doute



Profil incomplet

Un profil sans photo ou informations est quasi invisible dans les recherches.

- i Les profils sans photo reçoivent 21 fois moins de visites !
- ✓ Complétez toutes les sections essentielles



Orthographe négligée

Les fautes d'orthographe sont la première raison de rejet d'un profil.

- ✓ Relisez-vous ou faites-vous relire
- 🤖 L'IA peut vous aider ! Demandez-lui non seulement une correction mais aussi des explications pour progresser



Contenu inapproprié

Évitez tout contenu politique, religieux ou controversé.

- ❗ Un commentaire déplacé peut vous suivre longtemps !
- ✓ Restez professionnel en toutes circonstances

💡 **N'oubliez pas : Sur LinkedIn, vous êtes votre propre marque !**

LinkedIn Recruteur Challenge

Jouez le rôle d'un recruteur professionnel et analysez des profils LinkedIn ! Chaque décision sera suivie d'une **explication pédagogique** sur les points forts et les points faibles.

Accédez au challenge ici :

mcv.formations.info

Accédez au site, puis "LinkedIn Recruteur Challenge"



Scannez-moi



Vos droits et sécurité sur LinkedIn



Que peut voir un employeur ?

Tout employeur voit votre profil public, votre activité récente et vos interactions. Il peut analyser vos connexions communes et votre historique professionnel.



Comment protéger ses infos privées ?

Paramétrez la visibilité de votre profil, limitez qui voit votre liste de contacts, et masquez votre statut de recherche d'emploi aux recruteurs de votre entreprise actuelle.



Droit à l'oubli & confidentialité

Vous pouvez demander la suppression de certaines informations, télécharger vos données personnelles et paramétrer la visibilité de votre profil selon vos besoins.



Astuce pro: Vérifiez vos paramètres de confidentialité avant une période de recherche d'emploi active.



Liberté d'expression et devoir de réserve



Parler de son entreprise

Mettez en avant les aspects positifs de votre entreprise. Évitez de critiquer publiquement vos employeurs actuels ou passés, même si vous avez des griefs.



Confidentialité professionnelle

Ne partagez jamais d'informations confidentielles (chiffres non publics, stratégies internes, problèmes d'équipe). Cela peut avoir des conséquences juridiques.



Valoriser sans dénigrer

Mettez en avant vos compétences et réussites sans dévaloriser celles des autres. La positivité est plus appréciée que la critique sur LinkedIn.



En cas de doute

Si vous hésitez avant de publier un contenu sensible, demandez-vous : "Comment mon employeur/futur recruteur percevrait-il ce message ?"

"Sur les réseaux professionnels, votre liberté d'expression s'arrête là où commence votre employabilité future."

in Exemple pratique : Cas de publication risquée

Un élève publie ce message sur LinkedIn après une semaine difficile en entreprise. **Quelles pourraient être les conséquences ?**



Alexandre Martin

Stagiaire chez MagasinPlus • 2h

DÉÇU PAR MON STAGE ! 😡 4ème jour chez MagasinPlus et c'est toujours le chaos... Mon manager n'est jamais là, personne ne m'explique rien, et je fais que ranger des rayons ! C'est ça qu'on appelle "découvrir le commerce" ?! Mon lycée m'a envoyé dans une entreprise nulle, je regrette d'avoir accepté.

Si vous cherchez un stagiaire qui s'ennuie, contactez MagasinPlus !

👍 3 likes

💬 12 commentaires

👁️ 89 vues

Conséquences possibles :

👤 Impact professionnel

Rupture du contrat de stage, évaluation négative, référence compromettante

🔍 Visibilité durable

Post visible par futurs recruteurs, vous laissez une trace numérique. Pas difficile à effacer mais reste visible longtemps.

🏢 Réputation sectorielle

Image négative dans le secteur du commerce local, réseau professionnel compromis

Alternative constructive



Alexandre Martin

Stagiaire chez MagasinPlus • 1h

"Première semaine de stage chez MagasinPlus. Pas facile tous les jours mais j'apprends à m'adapter et à être autonome. Le rangement des rayons me permet de comprendre l'organisation du magasin. Encore 3 semaines pour découvrir d'autres aspects du métier !"

💡 Pourquoi c'est mieux ?





- ✓ Honnête mais constructif
- ✓ Montre votre capacité d'adaptation
- ✓ Préserve votre réputation
- ✓ Reste authentique et sincère

Créer son profil LinkedIn

Nous allons maintenant passer à la pratique ! Chacun va créer son propre profil LinkedIn professionnel, guidé étape par étape. À la fin de cet atelier, vous aurez un profil complet prêt à attirer les recruteurs.



Matériel nécessaire

-  Smartphone OU ordinateur avec connexion internet
-  Photo numérique professionnelle de vous
-  CV ou liste de vos expériences/compétences
-  Adresse email personnelle (pas scolaire)



Déroulement de l'atelier

Voici comment nous allons procéder :

- 1** Création du compte
- 2** Remplissage des sections essentielles du profil
- 3** Vérification en binôme : échanges de feedback

 Objectif : Un profil LinkedIn

La photo professionnelle

✓ Ce qu'il faut faire

- ✓ Utilisez une photo récente et reconnaissable
- ✓ Cadrage idéal : visage et épaules (format portrait)
- ✓ Optez pour un fond neutre et un éclairage naturel
- ✓ Souriez naturellement (sourire léger)
- ✓ Portez une tenue professionnelle adaptée à votre secteur

✗ Ce qu'il faut éviter

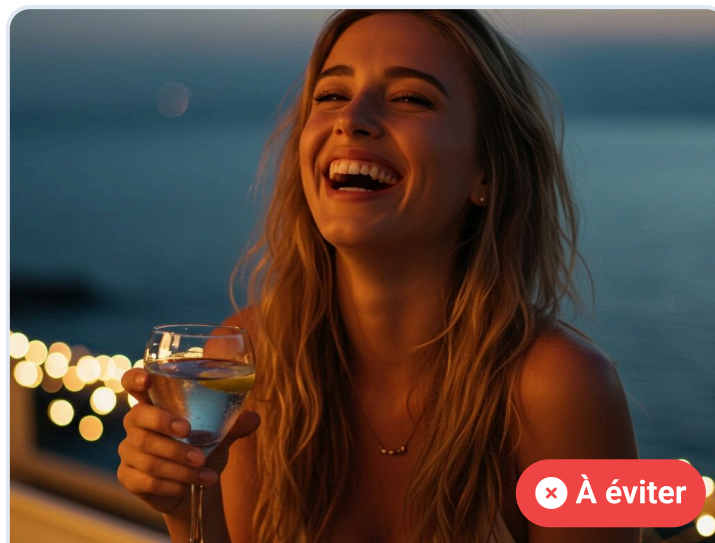
- ✗ Photos de vacances, de soirée ou de groupe
- ✗ Selfies avec angle peu flatteur ou fond inapproprié
- ✗ Filtres excessifs ou modifications qui vous rendent méconnaissable
- ✗ Tenue trop décontractée ou inappropriée
- ✗ Photo floue, trop sombre ou de mauvaise qualité



✓ À faire

Photo professionnelle

- ✓ Cadrage épaules/tête
- ✓ Sourire naturel
- ✓ Fond neutre
- ✓ Tenue professionnelle








✗ À éviter

Photo inappropriée

- ✗ Contexte de soirée
- ✗ Verre d'alcool visible
- ✗ Tenue trop décontractée
- ✗ Éclairage inadapté



Conseils pratiques

-  Pas besoin de photographe pro !
-  Un smartphone récent suffit
-  Privilégiez la lumière naturelle
-  Un mur blanc fait un fond parfait
-  Demandez l'avis d'un ami

Créer sa bannière LinkedIn

La bannière personnalisée complète votre photo de profil et renforce votre identité professionnelle. Plusieurs options s'offrent à vous pour créer une bannière attrayante :



Canva

Outil de design graphique simple



Tapez "Bannière LinkedIn"

pour trouver des modèles gratuits



Outils Custom

Créé spécialement pour cette formation



Interface simplifiée pour débutant

mcv.formations.info

Accédez au site, puis "Créer sa Bannière LinkedIn"




Conseils pour votre bannière :

Optez pour une image professionnelle en lien avec votre secteur d'activité ou une bannière sobre aux couleurs de votre future entreprise.


in Le titre du profil

La formule gagnante :


Fonction + Spécialité + Valeur ajoutée **ou ce que vous recherchez**


 Qui vous êtes


 Votre domaine


 Ce qui vous distingue


Exemples pour votre profil :


 "Étudiant"


 "Elève en Terminale MCV"


 "Sans emploi"

 "À la recherche d'un stage"

 "Futur Négociateur Commercial | Spécialisé Retail & E-commerce | En recherche d'alternance"

 "Future Conseillère de Vente | Passionnée par l'expérience client | Disponible en alternance"

 "Commercial en devenir | Spécialisé en négociation B2B | À la recherche de nouvelles opportunités"

 "Assistant(e) Commercial(e) | Expertise en fidélisation client | Recherche stage de 6 semaines"

Astuce pro :

Incluez des mots-clés comme "Négociation", "Vente", "Relation client" ou "E-commerce" pour être trouvé plus facilement par les recruteurs.

 À personnaliser selon vos objectifs

Étape 3 : Rédiger un résumé qui attire

Objectif du résumé

Votre vitrine professionnelle

- ✓ **75% des recruteurs** le lisent en premier
- ✓ Première impression décisive
- ✓ Votre **différenciation** face aux autres candidats

 Cet élément apparaît en **haut de votre profil** - position stratégique !

Structure recommandée

Les 3 parties essentielles :




1 Qui êtes-vous ? (Formation, parcours)

2 Ce que vous recherchez (Objectifs)

3 Ce que vous apportez (Valeur ajoutée)

 Longueur idéale : 120-150 mots

Points clés à inclure

-  **Projet professionnel**
Parlez de vos ambitions et de ce qui vous motive dans le commerce/vente
-  **Points forts (2-3 maximum)**
Relationnel, négociation, esprit d'équipe, adaptabilité...
-  **Votre singularité**
Ce qui vous distingue des autres étudiants

Conseils pratiques

- ✓ **Soyez authentique** - évitez le jargon artificiel
- ✓ **Utilisez des mots-clés** du secteur commerce/vente
- ✓ **Relisez** pour éliminer toute faute d'orthographe
- ✓ **Actualisez** régulièrement votre résumé

Template : Mon résumé LinkedIn

Utilisez ce modèle pour créer un résumé professionnel accrocheur. Adaptez-le à votre personnalité et vos expériences.



Modèle de résumé à personnaliser



Passionné(e) par la relation client et la négociation commerciale



Actuellement en BTS au **[Nom de l'établissement]** , je développe mes compétences en :

- Techniques de vente et négociation
- Relation client multicanal
- Merchandising et marketing



Ce qui me motive : transformer un **prospect** en **client satisfait**



Objectif 2026 : Alternance en **[secteur qui vous intéresse]**



Échangeons sur vos besoins en force de vente junior !



Conseils pour personnaliser

1. Remplacez les éléments entre [crochets]
2. Ajoutez vos propres compétences spécifiques
3. Conservez les emojis pour plus de visibilité
4. Limitez-vous à 1000 caractères maximum

 À adapter à votre profil



Valoriser son parcours (expériences)



Décrire chaque expérience avec impact

Limitez-vous à 2-3 lignes maximum par expérience, en privilégiant les verbes d'action et les résultats obtenus



Valorisez vos compétences transférables

Même un job étudiant peut montrer votre sens du service client, votre rigueur ou votre gestion d'équipe



Quantifiez vos réalisations

Chiffres, pourcentages, volumes : "Augmentation des ventes de 15%", "Gestion de 30 clients par jour"

La structure qui fonctionne :

1. Action réalisée → 2. Contexte → 3. Résultat obtenu



Adaptez à la vente et au commerce

Mettez en avant les compétences recherchées en MCV : négociation, relation client, techniques de vente, merchandising

Astuce : Même sans expérience, valorisez vos projets scolaires et bénévolat !

Exemple avant/après : Mise en valeur des expériences

Transformer votre description d'expérience en **atout professionnel** pour attirer l'attention des recruteurs.

✘ AVANT

Caissière

Chez Leclerc

Job d'été à la caisse. Prise des articles et encaissement.



✔ APRÈS

Conseillère de vente - Service clients

E.Leclerc | Été 2024

- Gestion autonome de transactions (200+ clients/jour)
- Résolution de litiges et réclamations clients
- Contribution au merchandising en rayons
- Polyvalence sur 3 postes différents

✘ AVANT

Stage en magasin

Chez Décathlon

Stage d'observation. Aide aux vendeurs. Apprentissage des sports.



✔ APRÈS

Assistant Commercial - Rayon Cyclisme

Décathlon | Février-Mars 2024 (6 semaines)

- Conseil technique auprès de 30+ clients/jour
- Participation à la mise en place d'une opération commerciale (+15% CA)
- Gestion des stocks et réassort de rayon
- Formation sur 3 gammes de produits techniques

Transformer chaque expérience :

- ✔ Utilisez des verbes d'action (gérer, développer, analyser)
- ✔ Quantifiez vos résultats quand possible
- ✔ Mentionnez compétences et outils utilisés

Points clés à retenir :

- 💡 Un titre précis et valorisant
- 💡 Une durée et des dates exactes
- 💡 3-5 points forts en puces plutôt qu'un paragraphe



Template : Mes expériences rédigées

Utilisez ces modèles pour valoriser vos expériences professionnelles, stages et jobs étudiants sur LinkedIn.



Structures pour présenter vos expériences



Emploi / Job étudiant

[Fonction] chez [Entreprise] | [Dates]

- Responsable de [mission principale] , j'ai réalisé [action concrète]
- Compétences développées : [compétence 1] , [compétence 2]



Stage / Période de formation

[Intitulé du stage] - [Entreprise] | [Dates]

- Dans le cadre de ma formation, j'ai participé à [projet/mission]
- Résultat obtenu : [résultat chiffré si possible]



Revaloriser un job basique

✗ "Caissier(ère) chez Carrefour"

✓ "Conseiller(ère) de vente et service client | Carrefour"

- Gestion des encaissements et du service client
- Résolution des litiges et fidélisation de la clientèle



Conseils pour rédiger vos expériences

1. Utilisez des verbes d'action (gérer, développer, créer)
2. Quantifiez vos résultats quand c'est possible
3. Adaptez le vocabulaire au métier visé
4. Limitez-vous à 3-4 points par expérience

★ Même un petit job compte !

🔍 Les recruteurs passeront 30 sec/expérience



Présenter sa formation et ses compétences



Décrire le Bac Pro MCV

- Intitulé exact : "Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente"
- Mentionnez votre spécialité (option A ou B) et votre établissement
- Ajoutez les matières principales liées au commerce : négociation, gestion commerciale, mercatique



Ajouter formations complémentaires

- Ateliers de formations suivis (salons, forums, journées entreprises)
- Compétences linguistiques et niveaux (même débutant)



Lister 5 à 10 compétences clés en commerce/vente

- Négociation commerciale
- Gestion de caisse
- Prospection clients
- Relation client
- Techniques de vente
- Vente additionnelle
- Merchandising
- CRM
- Fidélisation client
- Réseaux sociaux

 **Astuce : Ajoutez uniquement les compétences que vous pouvez justifier**

 **Les recruteurs filtrent par compétences**

in Template : Ma fiche compétences

Sélectionnez et ajoutez à votre profil LinkedIn les compétences qui correspondent à votre parcours et à vos aspirations dans le domaine de la vente.

📋 Compétences essentielles en MCV

👤 Compétences commerciales

Négociation Vente Prospection Fidélisation client
Argumentation commerciale Gestion des objections

🗨️ Relation client

Accueil client Communication Écoute active
Gestion des réclamations Service après-vente

🏪 Merchandising & Point de vente

Mise en rayon Présentation produits
Animation commerciale Gestion des stocks
Aménagement de vitrine

💻 Digital & E-commerce

Réseaux sociaux E-commerce Marketing digital
Google Ads Community management

📈 Outils & Techniques

CRM Excel Logiciel de caisse Gestion commerciale
Reporting

👤 Soft skills

Travail en équipe Adaptabilité Autonomie Rigueur
Dynamisme Créativité

💡 Comment utiliser cette liste ?

- Sélectionnez 8 à 12 compétences maximum
- Adaptez selon le secteur visé
- Privilégiez vos points forts réels
- Demandez des validations de compétences

+ Ajouter 2-3 compétences spécifiques à votre expérience

🎯 Objectif : 10 compétences pertinentes



Certifications, langues et centres d'intérêt



Certifications et formations

Ajoutez des certifications professionnelles même gratuites pour enrichir votre profil



Langues étrangères

Précisez votre niveau réel pour chaque langue (ne mentez pas!) :

- Anglais - Niveau B1 (intermédiaire) plutôt que "Courant"
- Espagnol - Mentionnez séjours linguistiques ou expériences pratiques
- N'oubliez pas d'ajouter le français comme langue maternelle



Centres d'intérêt professionnels

Choisissez des intérêts qui valorisent votre profil commercial :

- ✓ E-commerce et tendances retail
- ✓ Marketing digital
- ✓ Techniques de négociation
- ✓ Économie & innovation

Conseil : ajoutez aussi 1-2 centres d'intérêt personnels pour montrer votre personnalité

Ces sections complètent votre profil et le rendent plus attractif

☆ Le petit plus qui fait la différence

Erreurs à corriger sur le profil



Double vérification de l'orthographe - Les fautes peuvent donner une impression négligée, relisez tout !



Clarté des expériences - Évitez le jargon, assurez-vous que vos missions sont compréhensibles



Pertinence des informations - Chaque élément doit servir votre objectif professionnel

Processus de vérification recommandé :



Demandez à un camarade de vérifier votre profil et soyez ouvert aux critiques




Sollicitez le feedback du formateur pour un avis professionnel



Visualisez votre profil en mode public pour voir ce que voient les recruteurs



Revenez sur votre profil après quelques jours avec un regard neuf

 Un profil non vérifié = opportunités manquées

 Feedback en petits groupes



Check-list : Profil LinkedIn complet

Avez-vous bien rempli tous les éléments essentiels de votre profil ? Utilisez cette check-list pour vous assurer que rien ne manque !








Éléments essentiels

-  **Photo professionnelle** (fond neutre, cadrage visage/épaules)
-  **Titre accrocheur** (fonction + spécialité + valeur ajoutée)
-  **Résumé complet** (passions, compétences, objectifs)
-  **Expériences valorisées** (stages, jobs d'été, projets)
-  **Formation détaillée** (Bac Pro MCV + spécialités)



Éléments différenciants

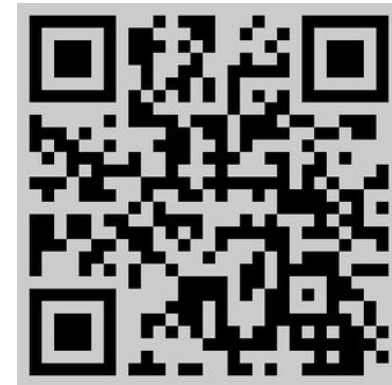
-  **Compétences** (5 à 10 compétences MCV pertinentes)
-  **Langues parlées** (même avec niveau débutant)
-  **URL personnalisée** (linkedin.com/in/prenom-nom)
-  **Statut de recherche** (activé pour les recruteurs)
-  **Centres d'intérêt** (professionnels et personnels)

Merci de votre attention

Ce que vous pouvez faire maintenant :

Développez votre réseau LinkedIn pour augmenter votre visibilité et vos opportunités professionnelles.

Scannez pour me retrouver



Votre premier contact professionnel



Ajoutez-moi sur LinkedIn

En retour, vous aurez un premier abonné et une première recommandation.



Connectez-vous avec vos camarades

Commencez à bâtir votre réseau avec les personnes de votre classe.



Ajoutez des contacts professionnels

Formateurs, intervenants, professionnels rencontrés en stage...

 Objectif : 50 contacts pertinents dans 1 mois