Source: Keystone-ATS

LinkedIn & Networking pour les athlètes

1. Pourquoi LinkedIn pour les athlètes?

- LinkedIn est le plus grand réseau professionnel au monde avec plus d'un milliard de membres.
- En Suisse, plus de 3.9 millions de personnes utilisent LinkedIn, soit plus de la moitié de la population active.
- 50% des recruteurs utilisent explicitement les données de compétences sur LinkedIn pour pourvoir des postes.
- 6 personnes sont embauchées chaque minute via LinkedIn.

2. Utiliser tes atouts d'athlète pour le marché de l'emploi

- **Discipline, esprit d'équipe, persévérance:** des compétences clés qui sont également requises dans la vie professionnelle.
- **Détermination & performance:** ces compétences sont précieuses dans de nombreux secteurs.
- **Mentalité réseau:** comme dans le sport, les relations sont essentielles dans la carrière.

3. Optimiser ton profil LinkedIn

Paramètres de base & visibilité

- Photo de profil: photo professionnelle (sérieuse, sportive, sympathique).
- Image de fond: ton sport, ton équipe ou un secteur qui t'intéresse.
- Maintenir les informations de contact à jour (e-mail, site web, médias sociaux).
- Adapter l'URL LinkedIn personnelle (par ex. / MaxMuster au lieu de /user12345).

- **Slogan du profil:** 6-7 mots clés qui reflètent tes compétences et tes objectifs. (par ex. «Athlète professionnel | Leadership & travail d'équipe | Intérêt pour les affaires & la gestion du sport»).
- **Zone d'information:** au moins 8 à 10 mots-clés pertinents pour apparaître dans les résultats de recherche.
- **Expérience professionnelle, parcours sportif et formation:** Décris les compétences que tu as acquises dans le sport et dans ta formation.

4. Augmenter la visibilité & utiliser activement LinkedIn

Stratégie d'engagement pour LinkedIn

- Poste régulièrement (idéalement entre 08h00 et 12h00).
- Utilise des hashtags (2 à 6 termes pertinents).
- Marquer les personnes & les entreprises (les @mentions augmentent la portée).
- Interagis avec d'autres athlètes, sponsors et organisations sportives (les likes, commentaires et partages augmentent ta visibilité).
- Partage tes propres contenus & insights (par ex. expériences d'apprentissage dans le sport ou changement de carrière).

Utiliser les groupes et sondages LinkedIn

- Rejoins des groupes (par exemple, des réseaux d'anciens élèves, des forums sectoriels, des communautés sportives).
- Lance des sondages pour obtenir un feedback de ton réseau.

5. Réseautage stratégique pour le début de carrière

Les trois rôles dans le réseautage

1. Seeker: Activement à la recherche de nouvelles opportunités.
2. Connector: Fournit des contacts et mets les autres en réseau.
3. Giver: Offre des connaissances, du soutien et de la valeur ajoutée.

Comment construire correctement ton réseau ?
Préparation aux entretiens:
- À qui veux-tu parler?
- Quel est ton objectif?
- Quel message veux-tu faire passer?

Pendant la conversation:
- Le small talk pour ouvrir les portes.
- Aborder les intérêts communs ou les contacts.
- Montrer de l'intérêt pour la personne.

Après l'entretien:
- **Ne pas oublier le suivi** (par exemple, une demande LinkedIn avec un message personnalisé).
- **Mettre l'accent sur l'USP:** Qu'est-ce qui te rend unique, quelle combinaison de compétences?

Utiliser le storytelling – raconter sa propre histoire
Les athlètes ont **des histoires uniques.** Utilise-les pour rester dans les mémoires:
- Qu'as-tu appris du sport?
- Comment la discipline, le travail d'équipe & la force mentale t'ont-ils façonné?
- Quels sont les défis que tu as surmontés?

Utiliser les sponsors et le parrainage comme opportunité de carrière
1. Les sponsors comme contacts précieux
- Les sponsors ne sont pas seulement des soutiens financiers, mais aussi des ouvreurs de portes potentiels pour les réseaux de carrière.
- Les entreprises qui te soutiennent ont souvent intérêt à rester en contact avec toi à long terme.

2. La gestion des sponsors sur LinkedIn
- Tiens tes sponsors au courant de tes succès & développements.
- Mentionne-les dans les messages lorsque le sujet s'y prête - par exemple «Merci à XYZ pour son soutien durant ma carrière sportive».
- Mets-toi en réseau avec les décideurs des entreprises sponsors.

3. Les sponsors en tant qu'employeurs potentiels & nœuds de réseau
- De nombreuses entreprises qui sponsorisent des sportifs ont également des offres d'emploi – renseigne-toi sur les possibilités pendant ta carrière.
- Un sponsoring montre déjà un lien avec l'entreprise - utilise-le comme point de départ pour des discussions sur les perspectives professionnelles.

6. Conclusion: LinkedIn & le réseautage comme booster de carrière

- Ton état d'esprit d'athlète est un avantage dans la vie professionnelle – utilise-le!
- Présente-toi sur LinkedIn avec un **profil pertinent**.
- **Réseaux ciblés** – sois proactif, serviable et soigne tes contacts.
- **Les sponsors sont plus que des soutiens – ce sont des contacts précieux pour ta carrière!**
- Une activité régulière et un réseautage stratégique t'aideront à réussir professionnellement à long terme.

Main National Partners
Premium Partners