

Le Personal Branding

Avoir le courage d'être soi – Se donner les moyens de se faire reconnaître

Par Pascale Baumeister

DEVELOPPER MES TALENTS DE COMMUNICANT

A. Trois stratégies pour muscler ma façon de communiquer

Stratégie 1 : Attirer - Faites-vous connaître et développez la reconnaissance de votre expertise.

Prenez un rôle actif dans un club ou réseau professionnel :

Aidez à l'organisation d'un événement, proposez de vous charger de la communication du club ou de la coordination de sa newsletter, autant d'opportunités de tenir un rôle actif et reconnu au sein du club. C'est l'occasion de rentrer en contact et de solliciter les autres membres au nom du réseau, une bonne première étape pour nouer des relations plus approfondies. De plus, lors des préparations des activités régulières du groupe, les membres viendront à vous, car vous êtes détenteur de l'information.

Prenez la parole sur des sujets que vous maîtrisez parfaitement :

À l'écrit :

- À travers un Blog : c'est un excellent moyen de développer votre notoriété et de faire reconnaître vos compétences dans un domaine qui vous intéresse, vous passionne et dans lequel vous êtes particulièrement pertinent. Vous n'avez même pas besoin de créer votre propre Blog et pouvez vous exprimer en postant de courts articles sur des Blogs existants ou en laissant des commentaires sur des articles déjà écrits. Comme les animateurs de réseaux, les blogueurs apprécient souvent les participations extérieures.
- Dans des forums : en posant des questions ou en répondant à des questions posées. Regardez simplement les règles du forum avant de vous lancer et n'hésitez pas à vous présenter quand vous le rejoignez pour la première fois.
- Rédigez des articles ou des billets d'humeur dans un journal professionnel.
- Éditez votre propre newsletter. Elle vous permet notamment de rappeler votre savoir-faire à vos prospects froids.

À l'oral :

Comme beaucoup d'introvertis, prendre la parole de manière improvisée sur un sujet peu connu ou mal maîtrisé ne vous convient pas du tout, par contre, vous n'avez aucun problème à partager votre savoir sur un sujet qui vous passionne et que vous connaissez bien, surtout si cette intervention peut être préparée à l'avance.

Les clubs et réseaux professionnels recherchent souvent parmi leurs membres des intervenants sur des sujets qui peuvent intéresser les autres membres, soyez force de proposition. Ce forum peut également être très utile comme champ d'expérimentation. Une fois cette intervention rodée, n'hésitez pas à la proposer comme intervention dans un salon professionnel ou à votre chambre de commerce locale (si le sujet s'y prête).

Trucs et astuces :

Jouez les synergies. Cette stratégie consomme beaucoup de temps si vous voulez montrer votre expertise sur plusieurs sujets à la fois. Choisissez un sujet en particulier et voyez comment vous pouvez développer articles et prises de paroles autour de ce thème.

© Pascale Baumeister – Tous droits de reproduction réservés

CONSEIL - COACHING - FORMATION - ANIMATION

www.pascale-baumeister.fr – www.personal-branding.fr

contact@pascale-baumeister.fr - @PascaleBaum

Mob. : +33 6 12 22 12 29

Stratégie 2 : Soyez généreux

Depuis l'enfance, vous avez probablement rencontré, en moyenne, entre 4000 et 5000 personnes. Tous ne deviendront pas, évidemment, des partenaires, mais faites le compte des contacts professionnels, familiaux, qui peuvent vous apporter des informations, des affaires, vous serez sans doute surpris de leur nombre ! Plutôt que de perdre beaucoup d'énergie et de temps à essayer d'entrer en relation avec un grand nombre d'inconnus, concentrez-vous sur votre réseau déjà existant. Votre objectif est alors de renforcer les liens avec les membres de votre réseau utiles à votre démarche. À noter : même si nous parlons de contacts utiles pour vous, au cœur de la démarche réseau, un facteur clé de succès : la générosité.

Des actions pour reprendre contact ou renforcer les liens :

- Félicitez un contact par e-mail lorsque son entreprise ou lui-même sont mentionnés dans la presse.
- Envoyez des cartes de vœux en début d'année, même à des contacts que vous ne rencontrez que rarement, ce sera une manière de leur montrer qu'ils comptent pour vous.
- Envoyez-leur des informations pertinentes. Du mailing du concurrent à l'article intéressant sur son industrie ou l'un de ses clients, les occasions ne manquent pas.
- Mettez vos relations en contacts lorsque vous sentez qu'ils pourraient y trouver un intérêt mutuel.
- Rendez-leur spontanément service (au plan professionnel ou personnel...Un exemple ? : les élèves de collèges doivent effectuer un stage d'une semaine en entreprise. Pourquoi ne pas proposer à l'une de vos relations de prendre son enfant chez vous).
- Partagez vos lectures. Un livre « business » vous a particulièrement plu, envoyez-le.
- ...

Stratégie 3 : Intéressez-vous aux autres

« Vous vous ferez plus d'amis en deux mois en vous intéressant sincèrement aux autres que vous ne pourriez en conquérir en deux ans en vous efforçant d'amener les autres à s'intéresser à vous ». Extrait de « Comment se faire des amis » de Dale Carnegie. Ce classique publié pour la 1^{ère} fois en 1936 prônait en effet la nécessité de « s'intéresser réellement aux autres ».

Vous avez probablement déjà expérimenté cela sans le savoir. Vous rencontrez quelqu'un pour la première fois et par une succession de questions, vous l'amenez à parler de lui, à s'exprimer sur un sujet qui le passionne particulièrement. Peut-être un peu frustré par le peu d'occasions de vous exprimer à propos de vous-même, vous êtes étonné d'apprendre par une tierce personne qu'il vous a trouvé fort sympathique et intéressant.

Pour bien vous préparer à cet « exercice de questionnement » :

Préparez vos questions « brises glace » :

- Comment avez-vous eu connaissance de cette conférence, de ce salon ?
- Est-ce que vous aviez déjà eu l'occasion d'entendre cet intervenant ? Vous saviez qu'il est aussi responsable de ... ?
- Pourquoi êtes-vous venu à cette conférence ? Qu'est-ce qui vous a attiré ?
- Évidemment, le challenge pour vous va être de rebondir sur les premières réponses de votre interlocuteur.

Repérez à l'avance les contacts que vous voulez rencontrer :

- Procurez-vous la liste des participants à la manifestation et sélectionnez les contacts qui pourraient vous intéresser.
- Renseignez-vous sur leur activité, société, industrie de manière à trouver des sujets intéressants, et sur lesquels il vous sera donc plus facile de poser des questions.
- Si vous ne vous sentez pas à l'aise pour aborder seul ces inconnus, essayez de découvrir qui pourrait, dans votre

© **Pascale Baumeister – Tous droits de reproduction réservés**

CONSEIL - COACHING - FORMATION - ANIMATION

www.pascale-baumeister.fr – www.personal-branding.fr

contact@pascale-baumeister.fr - [@PascaleBaum](https://twitter.com/PascaleBaum)

Mob. : +33 6 12 22 12 29

réseau relationnel, les connaître et vous les présenter.

Soyez informé :

- Quelques jours avant l'événement, lisez la presse économique pour trouver des sujets qui concernent ou pourraient intéresser les participants que vous avez identifiés.
- Si des interventions sont prévues, renseignez-vous sur les conférenciers, afin d'aller à leur rencontre ou pour en discuter avec les autres auditeurs.

Dans tous les cas, cette stratégie est celle qui demande le plus d'effort à l'introverti, car elle correspond le moins à ses préférences. Si vous décidez de l'adopter, prenez le temps après des événements de réseautage d'analyser certains échanges, de voir ce que qui a bien fonctionné et ce que vous auriez pu faire différemment. Fixez-vous également des objectifs atteignables. Commencez par un nouveau contact approfondi par événement.

Faites-vous connaître grâce à votre blog et améliorez votre trafic :

Pas assez de visiteurs à votre goût ? Voici quelques conseils pour attirer plus de trafic sur votre blog :

- Publiez des articles bien écrits, catégorisez-les, rendez votre blog simple et agréable à visiter. Postez souvent et régulièrement pour donner aux gens envie de revenir.
- Donnez systématiquement aux articles un titre reflétant leur contenu (même s'il n'y a qu'une image ou une vidéo).
- Limitez la taille de vos pages (nombre d'articles < 5, utilisation de vignettes) pour rendre la navigation rapide.
- Inscrivez-vous dans l'annuaire de votre blog pour améliorer votre référencement.
- Inscrivez-vous dans d'autres annuaires de blogs sur le web.
- Visitez d'autres blogs, si possible sur le même sujet que le vôtre, et commentez ! Dans 99% des cas, l'auteur du blog viendra visiter le vôtre également, et souvent y laissera également un commentaire.
- Échangez des liens avec d'autres blogueurs. Faites mettre un lien vers votre blog à vos amis, ou proposez l'échange de lien aux auteurs de blogs parlant du même sujet. Ceci augmentera vos visiteurs et améliorera le référencement de votre site dans le même temps.

Si votre trafic est déjà satisfaisant, avez-vous réfléchi au fait que vous pourriez rentabiliser votre site et gagner de l'argent avec votre blog ? Rendez-vous dans l'onglet premium de votre interface d'administration pour découvrir comment rentabiliser votre blog.

B. Soigner votre image sur le net

Pour contrôler et soigner votre image, commencez par mettre en avant votre CV ou votre Biographie sur un site bien référencé.

Allez sur Google. Tapez votre prénom et votre nom, entre guillemets. Voyez le résultat. Vous ne pensez pas être ainsi référencé ? Internet est un média qui se distingue des autres en offrant un archivage durable, et accessible à tous, des informations. Plutôt que de craindre cette particularité, voici donc quelques conseils pour vous permettre d'utiliser à votre avantage l'efficacité du web. Et surtout, n'oubliez pas de poursuivre une veille active sur vous-même. Régulièrement, vérifiez les résultats d'une recherche sur vos nom et prénom.

a. Une vitrine pour mon CV

Pour donner la version officielle de soi-même, rien de tel qu'un site CV. Pour se lancer, inutile d'être informaticien. Il faut cependant faire preuve de persévérance. Ne croyez pas que votre site sera la porte d'entrée des recruteurs. Mais ils pourront s'y rendre à partir d'un mail ou d'une lettre de motivation. Pensez à proposer une version Word de votre CV sur le site, cela peut permettre à vos interlocuteurs de l'archiver ou de l'imprimer. Et surtout, faites sobre. Évitez les couleurs trop vives et les photos d'enfance. Un seul portrait suffit. De même, inutile de vous étaler sur vos loisirs. Cependant, n'hésitez pas à proposer d'approfondir certains sujets, avec par exemple votre thèse en PDF ou encore une présentation PowerPoint d'une mission menée.

© **Pascale Baumeister – Tous droits de reproduction réservés**

CONSEIL - COACHING - FORMATION - ANIMATION

www.pascale-baumeister.fr – www.personal-branding.fr

contact@pascale-baumeister.fr - [@PascaleBaum](https://twitter.com/PascaleBaum)

Mob. : +33 6 12 22 12 29

b. Bien référencer mon site web ou mon blog

Les recruteurs, les clients auront de plus en plus tendance à faire une recherche sur Internet à partir des prénom et nom du candidat. À ce petit jeu, le chercheur d'emploi a tout intérêt à ce que son employeur potentiel arrive sur son site personnel. Une stratégie qui n'a rien d'impossible : sachez que 50 % des utilisateurs de Google en France, soit 5 millions de personnes par mois, sont aiguillés sur un site perso lors de leurs recherches. Le référencement est tout à fait accessible aux particuliers. Ceux qui font un site personnel sont souvent des bidouilleurs. Ils recherchent l'information par eux-mêmes et obtiennent des pages plus optimisées qui leur permettent de passer devant de grandes entreprises dans les résultats des moteurs de recherches.

Trois notions de base permettent de bien se référencer :

- Proposer du bon contenu.
- Répéter le mot clé choisi (par exemple son nom) dans le titre des pages et le texte. Les moteurs cherchent les titres, le texte et les mises en exergue sous forme de lien ou en gras.
- Soigner son « page rank », c'est-à-dire sa notoriété, notée par Google entre 0 et 10 et accessible dans la barre d'outils du moteur. Il s'agit pour cela d'avoir le plus possible de sites bien notés (au moins 7) pointant vers son site. C'est avant tout la qualité des sites qui fera la différence.

c. Etre cohérent (encore et toujours !)

Avoir un site personnel bien référencé ne dispense cependant pas de certaines règles quand vous laissez des « traces » sur Internet. En effet, rares sont les internautes qui s'arrêtent au premier résultat d'un moteur de recherche. Être visible sur un forum de rencontre ou un forum politique peut rebouter certains recruteurs, surtout si vos interventions contredisent l'image que vous souhaitez mettre en avant sur votre CV. Bref, quand vous vous exprimez sur Internet, soyez cohérent avec vous-même. Par ailleurs, acceptez d'être cité sur un site lorsque cette mention valorise votre image. Et là encore, soyez vous-même : mentir peut s'avérer dangereux. Les recruteurs peuvent par exemple vérifier les informations sur vos diplômes sur des sites comme Verifdiploma.com

d. Demander des modifications

Si votre identité apparaît sur un site à votre désavantage, sachez que vous pouvez intervenir. Première possibilité : vous avez été cité dans le respect des règles, mais vous ne réalisez que plus tard que cette citation nuit à votre image. La solution : contacter l'éditeur du site pour lui demander de supprimer votre nom. Même s'il n'est pas tenu de le faire, un éditeur responsable saura comprendre votre embarras et répondra favorablement à votre requête. Deuxième possibilité : votre nom a été utilisé de manière illicite, un délit qui n'est pas spécifique au média Internet. Vous pouvez dans ce cas engager une action en justice. Dans le cadre de la « *Loi pour la confiance dans l'économie numérique* », l'internaute doit écrire à l'éditeur et envoyer une sommation à l'hébergeur ou au fournisseur d'accès. L'hébergeur choisit généralement de suspendre immédiatement le site jusqu'à la décision de justice. Mais rassurez-vous, ce type d'action concerne généralement des personnes ayant une forte exposition médiatique.

Ce document a été en grande partie constitué sur les propos de Cyril Gaillard.

C. Personnaliser votre signature électronique

Si Microsoft Word est votre éditeur de messagerie électronique, reportez-vous à l'« aide » de Word. C'est en effet l'application qui propose le plus d'options de personnalisation des signatures :

- Dans la fenêtre principale de Microsoft Outlook, cliquez dans le menu « Outils » sur « Options », puis sur l'onglet « Format du courrier ».
- Dans la liste « Format de message », cliquez sur le format de message avec lequel vous voulez utiliser la signature.
- Sous « Signature », cliquez sur « Signatures », puis sur « Nouveau ».

© **Pascale Baumeister – Tous droits de reproduction réservés**

CONSEIL - COACHING - FORMATION - ANIMATION

www.pascale-baumeister.fr – www.personal-branding.fr

contact@pascale-baumeister.fr - [@PascaleBaum](https://twitter.com/PascaleBaum)

Mob. : +33 6 12 22 12 29

- Dans la zone tapez un nom pour votre signature, tapez le nom que vous destinez à la signature.
- Sous sélectionner la façon de créer votre signature, sélectionnez l'option de votre choix.
- Cliquez sur Suivant.
- Dans la zone Texte de la signature, tapez le texte à inclure dans la signature.

Dans cette zone, vous pouvez également coller du texte provenant d'un autre document :

- Pour modifier la mise en forme des paragraphes et les polices, sélectionnez le texte, cliquez sur Police ou sur Paragraphe, puis sélectionnez les options souhaitées. Ces options ne sont pas disponibles si vous utilisez le texte brut comme format de message.
- Pour ajouter une carte de visite électronique (vCard) à la signature, sous Options des cartes de visite (vCard), sélectionnez une carte dans la liste ou cliquez sur « Nouvelle carte de visite » (vCard) du contact.
- Cliquez sur « Terminer » lorsque vous avez terminé de modifier la nouvelle signature.

Après avoir créé une signature, vous pouvez insérer une signature dans un message automatiquement. Insérer manuellement une signature dans un message individuel.

Insérer automatiquement une signature dans tous les nouveaux messages ou dans tous les messages auxquels vous répondez ou que vous transférez :

- Dans la fenêtre principale de Microsoft Outlook, cliquez dans le menu « Outils » sur « Options », puis sur l'onglet « Format du courrier ».
- Dans la liste « Format du message », cliquez sur le format de message avec lequel vous voulez utiliser la signature.
- Sous « Signature », sélectionnez un compte de messagerie électronique, puis les signatures que vous voulez utiliser pour les nouveaux messages, ainsi que pour les réponses et les transferts. Vous pouvez utiliser des signatures différentes pour chacun.

Utilisation de Microsoft Word comme éditeur de messagerie électronique :

- Dans le message ouvert, cliquez à l'emplacement où vous souhaitez insérer la signature.
- Dans le menu « Insertion », pointez sur « Insertion automatique », cliquez sur « Signature », puis sélectionnez la signature à utiliser.

Remarques :

Lorsque vous utilisez Word comme éditeur de messagerie, la signature que vous insérez manuellement correspond à l'insertion automatique du nom et des données que vous avez entrées lors de l'installation de Microsoft Office. Pour afficher ces informations dans Word, dans le menu « Outils », cliquez sur « Options », puis sur « Informations utilisateur ».

Lorsque vous utilisez Word comme éditeur de messagerie et qu'Outlook applique automatiquement votre signature aux messages envoyés, transférés ou auxquels vous répondez, la signature est issue de la signature de courrier électronique que vous avez créée à l'un des emplacements suivants :

- Dans Word, dans le menu « Outils », cliquez sur « Options », sur « Général », puis sur « Options de la messagerie ».
- Dans Outlook, dans le menu « Outils », cliquez sur « Options », sur « Format du courrier », puis sur « Signatures »

Utilisation de Microsoft Outlook comme éditeur de messagerie électronique :

- Dans le message ouvert, cliquez à l'emplacement où vous souhaitez insérer la signature.
- Dans le menu « Insertion », pointez sur « Signature », puis cliquez sur la signature souhaitée.

Si la signature que vous voulez utiliser ne figure pas dans la liste, cliquez sur « Autres » et, dans la zone « Signature », sélectionnez la signature souhaitée.

Recommandations :

- Attirez les autres vers vous, en vous faisant connaître au travers de votre expérience et de votre expertise.
- Prenez un rôle actif dans votre réseau professionnel.
- Écrivez des articles sur ce qui vous intéresse, publiez-les sur le net, ou proposez-les dans la presse spécialisée.
- Développez un sujet en particulier et faites en sorte de le connaître sur le bout des doigts, avant d'intervenir dans des conférences ou des colloques professionnels.
- Si vous voulez que les personnes de votre réseau soient généreuses avec vous, faites le premier pas et soyez-le avec elles.
- Soyez sincère et intéressez-vous aux autres.
- Améliorez le trafic sur votre blog en y écrivant des articles régulièrement sur tout ce qui concerne votre expertise. Devenez une référence.
- Impossez votre marque sur tout ce que vous faites.