



3 stratégies d'ajouts sur LinkedIn à adopter

PAR



SEEKUBE

Comment mettre toutes tes chances de ton côté pour avoir des réponses quand tu contactes quelqu'un via LinkedIn ? On te donne les meilleurs stratégies d'approche qui marchent à tous les coups.

Intéressé par un stage de marketing chez Chanel, LVMH, ...? [Postuler maintenant](#)

Scénario 1 : Tu contactes quelqu'un que tu as rencontré à un forum, un event corporate ou à un cocktail.

Bonjour Jean,

On s'est rencontré à l'événement de networking de l'EDHEC lundi dernier. J'ai vraiment apprécié notre conversation sur les implications monétaires de la crise financière européenne et je me demandais si nous pourrions déjeuner ensemble dans les jours à venir. Je suis à la recherche de nouvelles connections dans votre secteur et j'adorerais en apprendre plus sur votre parcours et votre travail au quotidien.

Cordialement,

Scénario 2 : Tu as récupéré le contact via le réseau alumni de ton université

Bonjour Jean,

J'ai trouvé votre coordonnées par le biais du réseau de l'EDHEC sur LinkedIn. Je me suis récemment beaucoup intéressé aux problématiques de la banque d'investissement. Ce serait une opportunité formidable pour moi si vous pouviez me transmettre vos connaissances sur le secteur, et m'en dire plus sur votre parcours. Aussi, je serais ravi si vous pouviez m'accorder un court RDV téléphonique et afin qu'on puisse échanger ensemble à ce sujet.

Cordialement

Scénario 3: Tu as récupéré le contact par une connaissance en commun (et cette connaissance t'as dit qu'elle te mettrait en lien)

Bonjour Jean,

Ma camarade de l'EDHEC Camille Rigaud m'a suggéré de prendre contact avec vous. Comme elle a du vous le transmettre, je suis sur le point de terminer mon stage en audit chez X et j'ai pour projet de travailler en banque d'investissement. Je serais donc très reconnaissant si vous pouviez m'accorder un moment pour me recevoir prochainement. Je suis à la recherche de conseils avisés pour trouver un poste dans votre secteur.

Cordialement,