

Dans ce module de la Ressource sur les médias sociaux du Passeport-compétences de l'Ontario (PCO), tu apprendras à créer et à utiliser ton réseau social comme un outil important pour atteindre tes objectifs personnels et scolaires.

Ton plan d'itinéraire d'études est un outil important qui t'aidera à trouver des réponses significatives aux questions du programme de planification d'apprentissage, de carrière et de vie : *Qui suis-je? Quelles sont mes possibilités? Qu'est-ce que je veux devenir? Quel est mon plan pour atteindre mes objectifs?*

Les questions qui sont particulièrement pertinentes au présent module sur le réseautage sont les suivantes : *Quelles sont mes possibilités? Quel est mon plan pour atteindre mes objectifs?*



Alors, qu'entend-on par « réseautage »?

Le **réseautage** est le processus qui consiste à rencontrer des personnes qui partagent les mêmes intérêts que toi et à interagir avec ces personnes dans le but d'établir des relations qui généreront des avantages aujourd'hui et dans le futur. [traduction] (*Source* : YourDictionary.com)

Le réseautage se fait certainement en personne, mais maintenant, plus que jamais, les médias sociaux jouent aussi un rôle essentiel dans le processus. Par l'intermédiaire des médias sociaux, tu as accès à un grand nombre de personnes que tu n'aurais pas rencontrées autrement, à un grand nombre d'entreprises et à une foule de renseignements. Lorsque tu réseautes dans un objectif précis, tu peux entretenir et renforcer des relations en quelques clics.

Travaille intelligemment : Protège-toi!



Les médias sociaux sont de formidables outils pour augmenter tes chances de suivre une formation postsecondaire, de faire du bénévolat et d'obtenir un emploi. Toutefois, comme n'importe quel outil, il importe de prendre des précautions pour se protéger lorsqu'on les utilise. Avant de commencer ces modules :

1. Assure-toi que tes parents savent quels sites Web tu utilises avant de commencer toute activité de réseautage social.
2. Informe-toi auprès de ton enseignant ou du conseiller en orientation à propos de toute politique du conseil scolaire qui pourrait s'appliquer dans ta région.

Le site Web [Jeunesse, J'écoute](#) présente certains conseils judicieux en matière de sécurité en ligne.

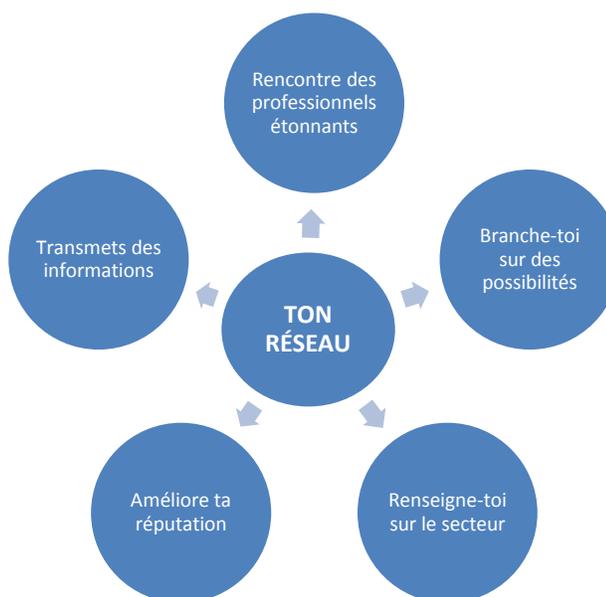
Peut-être te dis-tu qu'il est un peu trop tôt pour commencer à te soucier de te créer un réseau professionnel?

Pas du tout! Les relations solides ne s'établissent pas du jour au lendemain.

Dans ce module sur la création de réseaux, tu apprendras comment mettre à profit les relations précieuses que tu as déjà établies au sein de ton propre réseau.

Tu apprendras également comment trouver, établir et maintenir actives de nouvelles relations.

Remplis la feuille de réflexion pour commencer à créer ton réseau.



Comment créer ton réseau : réflexion



Ton nom : _____

Date : _____

1. Commence par définir clairement ce que signifie « réseautage social » pour toi. Pour ce faire, tu peux utiliser une image ou une photo. Utilise les mots-clés « réseautage social » pour rechercher une image qui, selon toi, représente le sens de ces mots (tu peux utiliser un site comme [Google Images](#) afin de limiter ta recherche à des images). Copie et colle l'image ci-dessous. N'oublie pas d'indiquer l'adresse URL où tu as trouvé l'image.

Décris brièvement pourquoi tu trouves que cette image représente efficacement le réseautage social.

2. Pour certaines personnes, l'idée d'établir des relations professionnelles est stimulante, tandis que d'autres peuvent se sentir intimidées par le processus. Comment te sens-tu par rapport à ce processus? Consigne tes pensées et tes sentiments ci-dessous.

3. Indique deux questions précises que tu te poses à propos du réseautage professionnel auxquelles tu espères trouver les réponses en passant à travers le présent module.

Comment élargir ton réseau

Dans cette section, tu commenceras le processus d'élargissement de ton réseau personnel en te posant quatre questions clés :

1. Quel est mon objectif?
2. Qui est-ce que je connais déjà et qui pourrait m'aider à atteindre mon objectif?
3. Qui d'autre devrais-je connaître pour m'aider à atteindre mon objectif?
4. De quelle manière pourrais-je établir les nouvelles relations dont j'ai besoin?



Connaître les réponses à ces questions peut t'aider à élaborer un plan stratégique dans le but de créer un réseau de personnes que tu peux consulter pour obtenir des conseils, enrichir tes connaissances, définir tes idées et avoir accès à des occasions.

Pour illustrer comment tu peux tirer profit de ton propre réseau, nous allons te montrer comment Phil, un apprenant de 12^e année, a répondu à ces questions dans le but d'ouvrir la voie à de nouvelles possibilités incroyables pour l'aider à bâtir son avenir.

Quel est ton OBJECTIF?

Commence toujours par trouver ton objectif puis cherche le moyen de l'atteindre. Ton objectif doit répondre à la question « Pourquoi dois-je établir un réseau social? » L'objectif de Phil est de devenir un jour un auteur à succès.

Qui fait DÉJÀ partie de ton réseau?

Tu n'as peut-être pas une longue liste de relations pour le moment, mais ton réseau est probablement plus grand que tu le penses. Commence par examiner les relations des membres de ta famille et de tes amis immédiats, ainsi que tes enseignants et les conseillers en orientation.

Lorsque Phil a commencé à faire une liste des personnes qu'il connaissait, il s'est rappelé que son amie Ava avait mentionné que son oncle était directeur de la rédaction dans une maison d'édition. L'oncle d'Ava serait une excellente personne-ressource à consulter pour obtenir des conseils et une personne avec laquelle rester en contact.

Qui DOIS-tu connaître?

Pense à ton objectif. Qui as-tu besoin de connaître pour t'aider à l'atteindre? Pour Phil, une difficulté est de décider dans quel programme d'études postsecondaires s'inscrire. Il a déjà discuté avec son professeur de français, mais il n'est toujours pas certain et a besoin de réponses le plus tôt possible. Établir des relations en ligne avec des professeurs, des assistants ou des étudiants actuels des divers programmes afin d'obtenir des renseignements « de l'intérieur » peut l'aider à préciser ses choix.

Comment peux-tu établir ces relations?

Voilà ce que le présent module t'apprendra à faire.

Tout au long de ta vie, tu rencontreras des gens remarquables en personne et en ligne. N'écarte jamais une relation parce qu'elle n'est pas intéressée au domaine dans lequel tu veux travailler plus tard. On ne sait jamais avec qui tu pourrais la mettre en contact. Le réseautage, ce n'est pas seulement ce que tu peux en tirer, c'est aussi ce que tu peux apporter aux autres.

Maintenant, c'est le moment de te poser les mêmes questions. Inscris tes réponses sur la feuille *Comment élargir ton réseau*.

Quel est ton but?
Le but de Phil est d'être auteur

Qui est-ce que je connais déjà?
L'oncle d'Ava travaille dans l'édition,
mon professeur de français, mon
conseiller d'orientation

Qui ai-je besoin de connaître?
Des étudiants et des professeurs de
différents programmes
postsecondaires d'écriture

Comment établir ces relations?
Recherche en ligne, références,
interviews, LinkedIn, visite du
collège local et de librairies

Comment élargir ton réseau



Ton nom : _____

Date : _____

1. Pourquoi veux-tu te bâtir un réseau? Quel objectif cherches-tu à atteindre?

2. Énumère trois personnes que tu connais déjà qui peuvent t'aider à atteindre ton objectif. Indique ce qui fait d'elles de bonnes relations et comment elles peuvent t'aider.

3. Énumère trois personnes que tu ne connais pas encore, mais qui, selon toi, pourraient t'aider à atteindre ton objectif et indique pourquoi tu veux établir une relation avec elles. (Tu peux inscrire leur titre de poste si tu ne connais pas leurs noms.)

4. Énumère trois moyens d'établir une relation avec les personnes ou les types de personnes que tu dois connaître.

Établissement de nouvelles relations

Comme nous l'avons vu dans l'activité *Comment élargir ton réseau*, ton réseau est peut-être plus grand que tu le penses.

La façon la plus simple d'établir une nouvelle relation est de se la faire présenter par un ami ou un membre de sa famille. Les recommandations de personnes qui te connaissent réellement sont particulièrement efficaces. Pour ce faire, tu peux simplement leur demander si elles ne connaîtraient pas quelqu'un qui a les compétences, l'expérience ou les relations que tu recherches. Tu peux également examiner de façon proactive leurs amis et leurs abonnés en ligne et créer une liste des personnes que tu aimerais rencontrer.

Voici quelques façons d'utiliser tes compétences en recherche pour créer de fantastiques nouvelles relations lorsque tu es prêt à étendre ton réseau au-delà de tes contacts immédiats.



Consulte les comptes de médias sociaux d'entreprises

Des liens vers les comptes de médias sociaux d'entreprises sont généralement affichés sur le site Web de l'entreprise. Dans leurs comptes de médias sociaux, les entreprises suivent souvent leurs employés et des maîtres à penser de leur secteur d'activités. Recherche leurs pages « À propos de nous » ou « Notre équipe » pour trouver des comptes de personnes dans l'entreprise, y compris des comptes Twitter et Facebook.



Passé en revue les blogues et les sites Web du secteur d'activités

Les blogues et les sites Web du secteur d'activités sont les endroits par excellence pour trouver des relations professionnelles. Ils présentent des articles écrits par des experts du domaine. À la fin d'un article, le nom de l'auteur est généralement indiqué ainsi que les liens vers ses comptes de médias sociaux, ses sites Web et (ou) son adresse courriel. N'oublie pas de consulter le profil des personnes qui formulent des commentaires judicieux sur les articles. Ils indiquent souvent le lien vers leur propre site Web et (ou) leur compte de média social que tu peux également suivre.



Utilise un moteur de recherche

Utilise ton moteur de recherche préféré pour trouver de nouvelles relations ou rechercher directement à l'intérieur des réseaux sociaux. Si tu ne disposes pas du nom précis d'une personne, tu peux rechercher un titre de poste + le nom de l'entreprise et le nom du réseau social. Tu peux inclure un lieu dans ta recherche pour réduire le nombre de résultats.

Recherche sur LinkedIn pour trouver des relations professionnelles

Lorsqu'il est question de réseautage, LinkedIn mérite une mention spéciale. Selon son site Web, il s'agit du réseau de professionnels le plus important au monde. D'ailleurs, le [site Web](#) de LinkedIn a un excellent moteur de recherche. Une fois que tu as trouvé le profil d'une personne, tu peux voir son expérience et examiner son cheminement de carrière afin d'obtenir des indices sur le chemin qu'elle a parcouru pour se rendre où elle est maintenant. Grâce à une [section spéciale sur les universités](#) lancée en 2013, les élèves âgés de 14 ans et plus peuvent maintenant créer leur propre profil sur LinkedIn et utiliser le site pour découvrir les universités de partout dans le monde, explorer les options de carrière et trouver les anciens élèves s'étant distingués ainsi que pour élargir leurs réseaux sociaux. (Le site existe en anglais seulement, mais on peut y rechercher des établissements de langue française, et d'autres langues d'ailleurs.)



Dans la prochaine activité, tu utiliseras ces stratégies de recherche pour trouver les personnes que tu as indiquées comme des personnes que tu dois connaître et qui peuvent t'aider à atteindre ton objectif.

Recherche de relations



Ton nom : _____

Date : _____

Dans l'activité précédente, tu as déterminé trois personnes (ou postes) qui, selon toi, peuvent t'aider à te rapprocher de ton objectif. Dans les espaces ci-dessous, inscris le nom de ces trois personnes et essaie de les trouver sur Internet à l'aide d'une des stratégies énoncées dans le présent module. **Important :** NE communique PAS avec elles pour le moment. La prochaine activité te donnera des conseils sur la manière d'établir une relation professionnelle efficace.

1. Nom/titre :

Quelles stratégies de recherche as-tu utilisées pour trouver la personne?

Indique s'il a été facile ou difficile de trouver la personne.

2. Nom/titre :

Quelles stratégies de recherche as-tu utilisées pour trouver la personne?

Indique s'il a été facile ou difficile de trouver la personne.

3. Nom/titre :

Quelles stratégies de recherche as-tu utilisées pour trouver la personne?

Indique s'il a été facile ou difficile de trouver la personne.

Établissement de la relation

Maintenant que tu as trouvé les nouvelles personnes qui t'aideront à atteindre ton objectif, il est temps d'entrer en contact avec elles. Lorsque tu envoies ta demande, tu devrais toujours inclure un court message. Le message devrait être authentique, personnalisé et très précis. Il augmentera tes chances d'établir une relation avec cette personne.

Voici cinq types de messages très efficaces qui peuvent t'aider à établir une relation.

Demande à tes relations de te présenter

Comme tu l'as découvert dans l'activité *Comment élargir ton réseau*, il se peut que tu aies plus de contacts que tu le penses, alors fais appel à eux! Demande aux gens de ton réseau de te présenter aux personnes avec lesquelles tu aimerais établir une relation. Assure-toi de bien leur expliquer pourquoi tu veux rencontrer leur relation afin que la personne sache comment te présenter.

Essaie la démarche d'entrevue informative

Une entrevue informative permet de demander des conseils sur la façon de percer dans le secteur d'activités ou d'en apprendre plus sur ce à quoi ressemble le travail / le bénévolat dans l'entreprise ou l'organisme. Beaucoup de personnes sont très heureuses de partager leurs connaissances pour aider une jeune personne à réussir lorsque celle-ci fait preuve d'initiative.

Une entrevue informative n'est pas une entrevue d'emploi. C'est une entrevue avec une personne qui travaille dans une carrière sur laquelle tu aimerais en apprendre davantage afin de recueillir des renseignements sur le travail, le champ professionnel, le secteur d'activités ou l'entreprise.

Aucun poste disponible? Renseigne-toi sur les occasions futures

Ce type de demande de relations est un bon moyen de montrer que tu souhaites réellement faire du bénévolat ou travailler pour cet organisme ou cette entreprise. N'oublie pas de mentionner une raison convaincante pour laquelle tu veux travailler pour cette entreprise ou cet organisme. Conseil : évite de dire que c'est pour le bon salaire.

Utilise un compliment sincère

Qui n'aime pas recevoir un compliment? Si tu as lu, regardé ou écouté le travail de quelqu'un et que tu as trouvé son travail remarquable, fais-lui savoir. Dis-lui pourquoi tu es impressionné et fais-lui savoir que tu aimerais établir une relation afin de pouvoir continuer à en apprendre davantage par l'intermédiaire de ses publications. Admirer le travail et les réalisations d'une personne est une bonne raison d'entrer en contact avec elle.

Rappel à la réalité

Tu n'auras pas nécessairement du succès à toutes tes tentatives. La personne avec laquelle tu tentes d'entrer en contact peut être occupée, peut traverser des moments difficiles ou peut simplement ne pas pouvoir ou ne pas vouloir t'aider. Essaie de ne pas en faire une affaire personnelle et concentre plutôt ton temps, ton énergie et tes efforts à rester en contact et à établir des relations significatives avec les personnes avec lesquelles tu as établi un contact positif.

Établis une relation personnelle

Essaie de trouver d'autres points communs à discuter, outre les intérêts professionnels. Par exemple, si tu aimes la randonnée pédestre et que l'une de tes relations professionnelles publie une photo de sa dernière excursion, fais un commentaire sur la photo. Partage des trucs et tes expériences personnelles, si la personne te répond.

Tu es maintenant prêt à établir de nouvelles relations.



Ton nom : _____

Date : _____

Inscris le nom ou le poste des trois personnes avec lesquelles tu aimerais entrer en contact dans les espaces ci-dessous.

Essaie maintenant de communiquer avec chacune d'elles en utilisant l'une des stratégies de demande de relations énoncées dans le présent module : présentation personnelle, demande d'entrevue informative, demande de renseignements sur les occasions futures, compliment sincère et liens personnels. Inscris tes résultats ci-dessous.

1. Nom/titre :

Quelles stratégies as-tu utilisées?

Dans quelle mesure ont-elles été efficaces? Est-ce qu'il y a des choses que tu ferais différemment la prochaine fois?

2. Nom/titre :

Quelles stratégies as-tu utilisées?

Dans quelle mesure ont-elles été efficaces? Est-ce qu'il y a des choses que tu ferais différemment la prochaine fois?

3. Nom/titre :

Quelles stratégies as-tu utilisées?

Dans quelle mesure ont-elles été efficaces? Est-ce qu'il y a des choses que tu ferais différemment la prochaine fois?

Maintien de tes relations

Une fois que tu as établi une nouvelle relation, il est important de maintenir cette relation active.

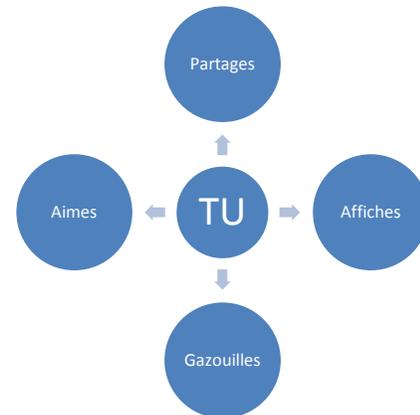
Il y a beaucoup d'avantages à utiliser les médias sociaux, notamment la possibilité de rester en contact assez facilement avec les gens afin qu'ils pensent à toi lorsque des occasions qui pourraient t'intéresser se présentent. Certaines façons de rester en contact sont plus générales tandis que d'autres te permettent de cibler des personnes précises. Un mélange de ces deux stratégies peut être très efficace.

Rester en contact avec tout le monde

L'objectif ici est d'apparaître régulièrement dans le fil de nouvelles de toutes tes relations. Elles s'habitueront à voir ton profil et tes publications et si tu partages du contenu utile, elles le remarqueront et le partageront également, ce qui te permettra d'élargir davantage ton réseau.

Le contenu que tu partages façonnera la perception qu'elles ont de toi et des compétences transférables, du talent et des connaissances que tu possèdes. Voici des moyens efficaces de rester en contact :

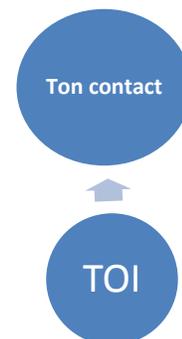
- partager du contenu de qualité que tu as toi-même créé;
- partager des articles, des vidéos, des balados et des photos utiles qui reflètent tes objectifs professionnels;
- partager des gazouillis et des publications et publier sur ton blogue des publications pertinentes de tes relations.



Rester en contact avec des personnes en particulier

Partager des ressources et du contenu pertinents directement avec une personne est un moyen efficace d'établir ou de renforcer cette relation précise. Voici les différentes façons dont tu peux t'y prendre :

- demande à tes relations de façon individuelle de te donner leur opinion;
- fais un commentaire perspicace sur leur billet de blogue;
- répond à un gazouillis / à une publication d'une de tes relations qui demande des conseils à propos de quelque chose qu'elle veut acheter, regarder, trouver ou lire; si tu connais la réponse.



Les stratégies de demande de relations que tu as apprises dans le module précédent peuvent également être utilisées comme des stratégies pour rester en contact. N'aie pas peur de demander

à un contact de te présenter, de demander une entrevue informative ou de demander des renseignements sur les occasions futures.

Partager des commentaires sincères et ton appréciation peut te mener loin. Recherche des relations personnelles et des passions communes qui ne concernent pas le travail.

Maintien de tes relations



Ton nom : _____

Date : _____

Passes en revue tes relations actuelles sur les médias sociaux. Choisis trois personnes avec lesquelles tu aimerais établir une relation professionnelle plus étroite et remplis le tableau ci-dessous.

1. Nom/titre :

Quel est ton objectif par rapport à cette relation?

Quelles stratégies actives utiliseras-tu pour atteindre cet objectif?

2. Nom/titre :

Quel est ton objectif par rapport à cette relation?

Quelles stratégies actives utiliseras-tu pour atteindre cet objectif?

3. Nom/titre :

Quel est ton objectif par rapport à cette relation?

Quelles stratégies actives utiliseras-tu pour atteindre cet objectif?

Pour terminer

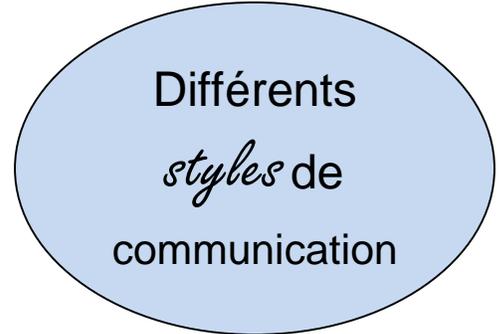
La manière dont tu t'y prends pour communiquer peut être aussi importante pour tes relations que ce que tu communique.

Porte attention aux styles de communication utilisés par les personnes de ton réseau social personnel. Essaie de ne pas trop partager ou de ne pas trop communiquer avec tes nouvelles relations, même si tu es très heureux d'être en contact avec ces personnes. Recherche les occasions opportunes de répondre et partage stratégiquement.

Surveille de quelle manière et à quoi tes relations répondent et essaie de communiquer de la même façon. Certaines personnes peuvent échanger toute la journée; tandis que d'autres peuvent libérer du temps pour répondre seulement à une ou deux publications par jour.

Si tu as de la difficulté à établir et à maintenir des relations professionnelles, passe en revue tes activités en ligne afin de voir quelles peuvent en être les raisons et ajuste ton activité en conséquence.

À mesure que tu avanceras dans la vie, ton réseau social s'élargira et ne se limitera plus à tes camarades. Sois en toujours conscient. On ne sait jamais qui peut songer à toi pour une nouvelle occasion. Assure-toi que ton activité sur les réseaux sociaux soit positive et professionnelle – ce pourrait être la première chose que les employeurs voient.



Utilise les renseignements que tu as rassemblés dans le présent module pour t'aider à trouver des réponses significatives aux questions du programme de planification d'apprentissage, de carrière et de vie. Les deux questions suivantes sont particulièrement pertinentes au présent module : *Quelles sont mes possibilités? Quel est mon plan pour atteindre mes objectifs?*



As-tu effectué les quatre modules de la ressource sur les médias sociaux du PCO? Félicitations!! Ne sois pas surpris d'avoir utilisé presque toutes tes compétences essentielles et tes habitudes de travail pour réaliser les activités dans cette ressource.

Tu es en bonne voie d'utiliser les médias sociaux de manière sécuritaire et efficace pour faire valoir tes compétences essentielles et tes habitudes de travail et pour les transférer dans la vie quotidienne et au prochain endroit où tu iras – que ce soit dans un programme d'études postsecondaires, une formation ou en milieu de travail.

