

# Profil LinkedIn – Liste de vérification

Servez-vous de cet exemple en guise de guide pour créer un profil LinkedIn hors pair.

À titre indicatif seulement.



## Maya B., CLU, CFP, CIM

Une meilleure planification pour un avenir plus radieux | Conseillère financière

Toronto, Ontario, Canada – [Coordonnées](#)

[Plus de 500 relations](#)



Société financière



Université Broadview

## Infos

Trop de parents sont tellement occupés à épargner de l'argent pour l'avenir de leurs enfants, qu'ils oublient de profiter de la vie avec eux aujourd'hui. Je les aide à créer de meilleurs plans qui leur permettent de profiter du moment présent, tout en offrant un avenir radieux à leurs enfants.

Quand j'étais jeune, mes parents étaient très économes. Ils m'ont enseigné, ainsi qu'à mes frères et sœurs, la valeur de l'argent; en revanche, nous avons été privés de beaucoup de choses. Nous n'avons jamais eu de vacances en famille, et nous ne nous sommes jamais inscrits à des activités parascolaires. J'ai plus tard appris que ce n'est pas parce que mes parents n'avaient pas les moyens, mais simplement parce qu'ils craignaient de manquer d'argent un jour.

Aujourd'hui, je suis passionnée des finances et j'aide les parents à ne pas s'inquiéter pour l'argent. Un plan financier ne sert pas seulement à économiser pour l'avenir. Il sert aussi à profiter du moment présent et à vivre des moments inoubliables avec vos êtres chers, et à vous adonner à des passe-temps et loisirs qui apportent de la joie.

Qu'est-ce qui me rend heureuse en dehors du travail? Aller à la crèmerie avec mes deux enfants pleins d'énergie, jouer au golf avec mon conjoint et faire du bénévolat au sein de ma communauté.

## Introduction

Utilisez cette section pour créer un bref aperçu de qui vous êtes.

Image d'arrière-plan qui reflète votre marque ou vos intérêts personnels

Votre nom et vos titres de compétences  
(p. ex., B.A., MBA, PMP, CFP, CIM, CLU, CA, CFA)

Une photo de profil professionnelle

Un titre accrocheur qui décrit ce que vous faites

Coordonnées

## Infos

Dans cette section, vous vous présentez aux internautes qui visitent votre profil. Décrivez votre marque personnelle, puis parler plus amplement de vous-même, de ce que vous faites, et de pourquoi et comment vous le faites.

Dans le premier paragraphe, vous présentez votre marque personnelle et expliquez pourquoi vous faites ce que vous faites.

Ajoutez 1 à 3 paragraphes supplémentaires pour fournir plus de détails sur votre marque personnelle et sur votre vie privée. Exemples d'informations à votre sujet dont vous pourriez faire part :

Anecdotes personnelles qui expliquent davantage ce qui vous motive à faire ce que vous faites;

Aperçu de votre processus d'engagement des Clients et des solutions que vous êtes en mesure de leur offrir;

Description de l'expérience que vous offrez aux Clients;

Antécédents professionnels, réalisations professionnelles, permis et territoires de compétence où vous êtes inscrit;

Intérêts personnels, causes qui vous tiennent à cœur et passe-temps.

## Sélection



Mes parents m'ont placée, ainsi que mes frères et sœurs, au centre de leur vie; mais, pour cette raison, ils ont dû faire beaucoup de sacrifices. Permettez-moi de vous raconter mon histoire, et de vous expliquer pourquoi j'ai choisi la profession que j'exerce aujourd'hui. Si cela fait écho chez vous, envoyez-moi un courriel afin que nous organisions...



👍 29 • 2 commentaires

Lorsque votre fille construit une immense tour avec des blocs Lego, vous n'avez aucun doute qu'elle sera ingénieure, mais la question est de savoir comment vous l'aidez à épargner pour payer les frais de scolarité universitaires. ...



👍 16 • 2 commentaires

## Expérience professionnelle



### Conseillère financière

Société financière

2000 à aujourd'hui

Je crée des plans financiers pour professionnels à l'horaire chargé, qui leur démontrent qu'ils peuvent profiter du moment présent tout en épargnant pour l'avenir. En suivant notre processus de cinq étapes, nous serons en mesure de mettre en œuvre un plan qui est adapté à vos besoins et objectifs.



### Enseignante

École Midtown

1995-2000

En tant qu'enseignante dans une école primaire, j'ai adapté la façon dont je communique selon le groupe de personnes auquel je m'adresse, c'est-à-dire les enfants et les parents. J'ai aussi témoigné des répercussions directes sur les enfants que les activités parascolaires ont sur leur rendement en salle de classe. C'est pourquoi j'ai augmenté mon soutien financier par l'intermédiaire de l'association de parents d'élèves et enseignants (APE).

## Formation



### Université Broadview

Baccalauréat en éducation (B.Ed.)

1990-1994

## Licences et certifications



### Chartered Life Underwriter, CLU®

The Institute for Advanced Financial Education



### CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®

Advocis



### Gestionnaire de placements agréée

Canadian Securities Institute (CSI)

## Sélection

Dans cette section, vous démontrez votre expertise en y publiant des messages qui méritent d'être partagés, des articles que vous avez publiés sur LinkedIn, des liens vers des sites Web, des vidéos, des photos ou des documents. Envisagez d'y ajouter des documents compris dans votre trousse d'accueil des Clients qui fourniront plus d'informations aux prospects, lesquels seront encore plus enclins de communiquer avec vous. Publiez au moins un des éléments de la liste suivante :

Vidéo d'introduction

Lien vers un site Web

Message, article ou blogue que vous avez récemment publié sur LinkedIn

## Expérience professionnelle

Parlez de vos expériences passées et expliquez pourquoi vous êtes qualifié pour faire ce que vous faites aujourd'hui. Soulignez vos principales compétences et réalisations sur lesquelles repose votre marque personnelle. Si vous travaillez de manière autonome, apprenez comment créer une page d'entreprise en vous référant au Guide sur LinkedIn pour les meilleurs conseillers.

La section Expérience professionnelle est liée à la Page d'entreprise (logo visible).

La description souligne votre expérience et vos réalisations en tant que conseiller.

## Formation

Dans cette section, saisissez l'information sur vos études postsecondaires.

La section Formation est liée à la Page d'entreprise (logo visible).

## Licences et certifications

Dans cette section, ajoutez tous vos titres professionnels ainsi que les cours que vous avez réussis et qui sont liés à votre rôle en tant que conseiller.

Licences et certifications liées, autant que possible, à l'organisme qui délivre les permis figurant sur votre Page d'entreprise (logo visible).

## Expériences de bénévolat



### Bénévole

Maison ailes d'ange

2010 à aujourd'hui

Je suis fais du bénévolat pour l'organisme à but non lucratif Maison ailes d'ange qui s'est donné pour mission d'apporter du soutien aux enfants souffrant de maladies chroniques et à leurs familles.

## Compétences et recommandations

### Planification financière – 34



Soutenue par Uday D. et 6 autres relations qui sont hautement compétentes dans ce domaine.



Soutenue par Angeline M. et deux autres relations mutuelles

### Planification de la retraite – 28



Soutenue par Sandra W., CPA et 8 autres relations qui sont hautement compétentes dans ce domaine.



Soutenue par Arthur L., CFA (relation en commun).

## Recommandations

Reçues (5)

Données (6)



**Arthur L., CFA**  
Vice-président  
Juillet 2020;  
Arthur est un  
Client de Maya.

Mon épouse et moi-même nous sommes sentis à l'aise avec Maya dès notre première rencontre. Son empathie et sa compréhension nous ont encouragés à lui parler franchement de nos objectifs et de nos défis financiers. Elle nous a aidés à créer un plan qui nous permet de faire des choses que nous avons toujours voulu faire, mais nous ne nous le permettions pas. Mais, elle nous a surtout enlevé un gros poids sur nos épaules. Nous sommes tous deux très occupés, et le fait de pouvoir confier notre planification financière à une personne de confiance nous a grandement soulagés.

## Centres d'intérêt

Entreprises

Groupes

Bulletins

Établissements d'enseignement



**The Economist**

12,862,761 abonnés



**By Forbes**

18,282,687 abonnés

## Expériences de bénévolat

Dans cette section, indiquez toutes vos activités de bénévolat que vous jugez pertinentes pour les personnes qui visitent votre profil. Cela donne un aperçu de votre vie personnelle et complète votre marque personnelle.

La section Expériences de bénévolat est liée à votre Page d'entreprise (logo visible).

Décrivez votre implication.

## Compétences et Recommandations

Soulignez les compétences pertinentes pour votre rôle et votre marque personnelle. Votre réseau peut soutenir vos compétences, ce qui renforce votre crédibilité.

Soulignez vos compétences principales, et énumérez-les par ordre d'importance.

Soutenez les compétences de vos partenaires afin de les encourager à soutenir les vôtres à leur tour.

## Recommandations

Les recommandations sont des témoignages crédibles de votre travail. Communiquez par courriel ou par téléphone avec vos partenaires afin de les informer que vous voulez accroître votre présence sur Internet et que vous leur seriez reconnaissant s'ils publiaient leurs recommandations à votre égard dans votre profil LinkedIn. S'ils donnent leur accord, utilisez la fonction « Solliciter une recommandation » pour les inviter à le faire.

Invitez 5 ou 6 Clients, partenaires qui recommandent vos services ou partenaires d'affaires à publier leurs recommandations à votre égard.

Offrez-leur de publier vos recommandations à leur égard, à votre tour.

## Centres d'intérêt

Partagez vos intérêts en suivant les pages d'influenceurs, d'entreprises, de groupes ou d'établissements d'enseignement auxquels les Clients ou vous-même êtes affiliés ou que vous admirez. En suivant des gens, entreprises et autres organisations, vous montrez votre soutien et vous vous tenez au courant des activités des Clients et de vos centres d'influence.

Suivez divers types de relations et d'organisations qui rejoignent vos intérêts et sont liés à votre marque et à vos activités.

Invitez votre réseau à suivre votre Page d'entreprise sur LinkedIn.

Participez à des groupes qui vous permettent d'entrer en contact avec des personnes correspondant à votre profil de Client idéal.

Service-conseil | Sun Life

Notre appui. Votre croissance.

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie et Gestion d'actifs PMSL inc. sont membres du groupe Sun Life.  
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2023. Tous droits réservés. 820-5142-08-23

