



Place des réseaux

Le webmagazine des entrepreneurs en réseau

Guide Réseau Relationnel

**5 ÉTAPES CLÉS
POUR DYNAMISER
VOTRE RÉSEAU**

www.placedesreseaux.com

En partenariat avec :



Microsoft

VISA BUSINESS



ÉDITO

Votre réseau relationnel est un levier essentiel pour réussir.



Les études montrent qu'environ 25 % du chiffre d'affaires d'une petite entreprise

vient directement du réseau de son dirigeant et ce pourcentage peut s'élever à 70 % dans le cas d'un indépendant.

Pour ces dirigeants, le travail en réseau est essentiel car il réduit la prospection « dans le dur », épuisante et aux résultats peu encourageants. Développer son réseau de contacts et profiter de leurs recommandations, c'est plus simple, plus efficace et plus gratifiant. Vous obtenez immédiatement une écoute attentive de votre interlocuteur pour développer une relation fructueuse, faite d'échanges et de réciprocité.

Vous le savez bien, les réseaux sont importants, mais vous avez du mal à passer à l'action. C'est pourquoi nous avons rassemblé dans ce guide des conseils et exercices pratiques pour bâtir et développer un réseau vivant et efficace.

Bonne lecture,

Alain Bosetti



Place des réseaux

Le webmagazine des entrepreneurs en réseau

Les 6 fiches pratiques de votre guide vont vous permettre de progresser pas à pas pour faire de votre réseau un véritable outil de succès. Elles vous aident par des exercices simples à vous entraîner pour mieux vous comporter dans les différentes situations de réseautage, même les plus délicates.

Sommaire

Introduction	p . 2
Comment rencontrer de nouveaux contacts ?	
1. Préparez votre présentation-flash	p . 3
2. Bien réseauter dans un événement professionnel...	p . 5
3. 10 phrases clés pour briser la glace.....	p . 8
4. 7 exercices pratiques pour sortir de sa zone de confort	p . 10
Développez votre réseau via Internet	
5. Réussir avec un réseau social virtuel.....	p . 13
Adoptez le réflexe réseau	
6. Bonne pratique : faites votre réseautage !	p . 15



Comment initier la rencontre ?

Préparez votre présentation-flash !

Dans une rencontre de networking, les premiers échanges sont décisifs. Vos interlocuteurs doivent comprendre immédiatement ce que vous faites afin d'évaluer rapidement l'intérêt mutuel de poursuivre la relation et éventuellement vous introduire auprès de ses contacts. Tous les trucs pour créer votre présentation-flash.

Qu'est-ce qu'une présentation-flash ?

Une présentation rapide de votre activité, de vos talents, de votre spécificité. Pour être efficace, elle doit être claire, explicite, différenciante et mémorisable. Bref, un maximum d'impact et d'attractivité dans un minimum de mots !

En moins de 30 secondes, votre interlocuteur :

- Comprend clairement ce que vous faites
- Se souvient facilement de vous
- A envie d'en savoir plus
- Saura parler de vous et vous recommander plus facilement

Comment créer une présentation-flash impactante ?

ETAPE 1 Définissez précisément votre clientèle

Votre interlocuteur doit comprendre instantanément si votre activité le concerne, si des synergies peuvent s'établir entre vous ou s'il connaît des personnes qui pourraient être intéressées par votre service. Définissez bien votre clientèle et sa problématique.

Exemple :

Pour une activité de service à la

personne, ne vous contentez pas de dire « *Mes clients sont des particuliers* », creusez davantage.

Par exemple : « *Mes clientes sont des mères de familles qui travaillent.* »

Si vous intervenez pour des entreprises, précisez leur nature : « *entrepreneurs indépendants* » ou « *PMI exportatrices* » ou « *grandes entreprises dans le secteur des télécoms* », etc.

ETAPE 2

Dégagez le bénéfice que vous apportez à vos clients

Quels services leur rendez-vous ? À quel besoin essentiel répondez-vous ? Sachez réduire votre métier à sa plus simple expression, mais toujours en lui donnant le maximum d'ambition et d'attrait.

Il s'agit de bien vendre votre savoir-faire en insistant sur les bénéfices offerts. Annoncer que l'on vend des assurances-vies peut fermer plus de portes qu'en ouvrir. C'est une autre histoire de dire « *J'aide les chefs de familles à bâtir leur futur patrimoine tout en protégeant leurs proches contre les aléas du présent* ».

Exemples pour vous inspirer :

Un conseiller patrimonial : « *Je vous aide à prendre votre retraite plus tôt.* »

Un dépanneur informatique à domicile : « *Je fais de votre ordinateur votre meilleur ami.* »

Un formateur en force de vente :

« *J'accompagne les vendeurs pour*

Microsoft®

Diriger une petite entreprise est un défi permanent ! Microsoft se donne pour mission d'aider l'entrepreneur à y faire face, en lui fournissant des outils et des ressources utiles au quotidien. Microsoft Entrepreneur vous permet de devenir plus autonome dans vos choix technologiques.

www.microsoft.com/france/entrepreneur/

qu'ils dépassent leurs objectifs. »

Un prospecteur téléphonique : « J'aide les PME à entretenir un flux permanent de nouvelles affaires. »

Vous êtes conseil en marketing ?

Positionnez-vous par rapport à ce qui est le plus vital pour l'entreprise, à savoir l'atteinte de ses objectifs

commerciaux : « J'aide mes clients à atteindre leurs objectifs commerciaux en développant des campagnes qui privilégient la remontée de prospects. »

ETAPE 3

Entraînez-vous !



Le conseil du coach :

Testez votre présentation face à des proches ou des contacts peu familiers de votre secteur d'activité. Puis demandez-leur de restituer ce qu'ils ont compris. Leurs réactions vous indiqueront immédiatement si votre présentation est trop jargonneuse ou compliquée.



Truc de pro :

Pour maîtriser parfaitement un texte et être capable de rebondir à la moindre interruption, de nombreux comédiens répètent leur texte au cours de leurs activités quotidiennes, dans le bus ou avec la radio en fond sonore. Rien de tel pour être plus percutant encore lors des premiers contacts.



Pour aller plus loin :

Comment renforcer votre image ? Vous avez de solides compétences ? Votre savoir-faire est unique ? Vous souhaitez présenter votre offre comme une marque ?

Adoptez la démarche du Personal Branding. Venue des États-Unis, il s'agit d'une véritable stratégie de marque adaptée à l'individu ! Découvrez comment vous positionner comme une marque dans notre rubrique Réseau Relationnel.

EN RÉSUMÉ :

Sachez vous présenter avec efficacité. C'est ce qui permettra à vos interlocuteurs de comprendre immédiatement ce qui peut vous rapprocher et à qui vous présenter.

Une seule règle pour créer cette présentation, elle doit être :

- Claire
- Explicite
- Différenciante
- Mémorable



En partenariat avec :



© www.placedesreseaux.com, le webmagazine des entrepreneurs en réseau.

Chaque mois, recevez gratuitement la newsletter de Place des réseaux, conseils pratiques et témoignages pour mieux travailler en réseau. Ce guide est la propriété exclusive de Place des réseaux. Il ne peut être mis à disposition que sur le site de Place des réseaux.

Si vous avez un besoin de diffusion spécifique, merci de nous contacter à info@placedesreseaux.com



Bien réseauter dans un événement professionnel

Salons professionnels, soirées business, événements de votre secteur d'activité... Les rencontres sont multiples pour initier de nouveaux contacts ! Découvrez les 3 étapes clés pour préparer et tirer le meilleur parti de ces événements.

ETAPE 1

AVANT : entraînement et stratégie réseau

Dans un cocktail ou un événement professionnel « informel », prière de laisser vos plaquettes institutionnelles au vestiaire. Pour autant, ne venez pas les mains dans les poches et le nez au vent. Plus vous serez préparé, plus vous serez efficace...

Fixez-vous des objectifs

Identifiez les contacts que vous souhaitez rencontrer :

Parmi les 200 personnes présentes, difficile de trouver la perle rare en deux heures ! Un travail de repérage préalable est indispensable. Dans de nombreux cas, la liste des participants est accessible, demandez-la aux organisateurs. Sur place, faites-vous orienter. Parfois, les personnes que vous souhaitez rencontrer sont connues des organisateurs et ils savent où les trouver.

Lancez-vous des « défis » personnels :

Par exemple : « *Je ne partirai pas sans avoir au moins donné en main propre ma carte de visite à tel dirigeant* » ou « *Je veux quitter cet événement en ayant rencontré au moins une nouvelle personne.* »

Préparez votre rendez-vous

Anticipez le déroulement de l'événement :

Qui sera présent ? Quels seront

les sujets abordés, qui sont les intervenants ? S'il y a un programme, décortiquez-le. Passez quelques minutes à vous souvenir des expériences ou questions que ces thèmes vous évoquent. Notez-les sur un carnet ou une fiche pour le jour J.

Ayez un stock d'entrées en matière toutes prêtes :

Des phrases ou des sujets de conversation adaptés au thème de la rencontre pour interpellier un participant et entamer les échanges.

Par exemple, des phrases brise-glace du type : « *Je ne connaissais pas cet intervenant. Et vous ? Savez-vous s'il a publié quelque chose sur le sujet ?* »

De nombreux exemples seront détaillés dans la suite du guide.

Maîtrisez votre présentation-flash :

Dans un événement professionnel, mieux vaut savoir se présenter efficacement en moins d'une minute. Préparez votre introduction et la veille d'un événement, n'hésitez pas à vous entraîner.

ETAPE 2

PENDANT : plus d'hésitations, à vous de jouer

Les événements de networking se fondent sur le principe du butinage social. Il s'agit de passer assez rapidement de contact en contact. Bref, de ne pas se « scotcher » à un interlocuteur. Ce n'est pas pour autant



Bouygues Telecom accompagne les entrepreneurs dès la création de leur entreprise en leur proposant des solutions simples et efficaces pour partager leurs informations avec toute la réactivité nécessaire au succès de leur activité.

www.bouyguetelecom.fr

une course aux cartes de visite.

À chaque fois, il s'agit d'initier des relations que vous pourrez prolonger par la suite. Pour y parvenir, il vous faut y consacrer du temps.

Trouvez vos « contacts » :

Adressez-vous aux organisateurs. Remerciez-les de l'invitation et profitez-en pour les informer que vous « *aimeriez bien rencontrer until ce soir* ». Il y a de fortes chances pour qu'ils vous aident. Mieux, venez tôt, ils seront plus disponibles et vous verrez mieux les nouveaux arrivants !

Comment aborder des participants inconnus ?

Le plus simple reste de demander à quelqu'un de vous introduire : « *Présente-moi à...* » « *J'aimerais beaucoup rencontrer until...* ». Rapprochez-vous des participants membres de votre réseau ou invitez-en à vous accompagner.

Observez bien votre interlocuteur, son comportement ou attitude. Est-il timide, bavard, calme... ?

Mettez-vous au diapason. Il souhaite s'asseoir ou prendre un verre au

buffet ? Proposez-lui d'y aller ensemble. Ces premiers signes de conformité ou d'empathie mettent souvent à l'aise. En revanche, une fois la complicité établie, n'oubliez pas de rester vous-même !

Ne fuyez pas les groupes !

Si la personne que vous voulez aborder est dans un groupe, prenez la température : ne vous imposez pas dans une discussion privée mais restez un peu à l'écart en la regardant. Elle s'apercevra que vous attendez qu'elle soit disponible pour lui parler. Par contre, si elle possède déjà un large auditoire, immiscez-vous dans le groupe. Le moment venu, lancez votre phrase d'accroche préparée ou une intervention pertinente. Dans les deux cas, profitez-en pour vous présenter succinctement.

Profitez des conférences et interventions :

Elles offrent un prétexte pour créer des liens. Au moment des questions, profitez du temps imparti pour intervenir et vous présenter clairement. Si vous le souhaitez, enchaînez en allant à la rencontre du conférencier.



Cartes de visite : les trucs de pros

- **Pas de distribution à tout va** sans avoir préalablement identifié le contact et initié la relation.
- Proposez-la seulement à l'issue d'un **échange fructueux**.
- **Utilisez le dos des cartes** reçues comme pense-bête pour faciliter votre tri et mieux mémoriser la rencontre :
 - Date de la rencontre
 - Type de contact (prospect, influenceur...)
 - Informations personnelles à retenir pour faciliter les prochains contacts : en recherche de prestataires, passionné de tennis...

ETAPE 3

APRES : poursuivez sans tarder les contacts initiés

Pour que vos rencontres ne restent pas sans suite, à vous de relancer rapidement les échanges afin d'ancrer un peu plus la relation. Passé une semaine, chacun repart dans son quotidien et les traces du moment partagé s'effacent. Il vous sera plus difficile de remobiliser ces contacts.

Remerciez les contacts rencontrés :

Sans être très formel, envoyez quelques mots de remerciements aux participants avec lesquels vous avez échangé longuement. Remerciez également les organisateurs. Un geste gratuit mais qui comptera beaucoup. Lors d'un prochain événement, ils se souviendront de vous !

Tenez vos engagements :

Les contacts favorisent les échanges... Vous avez sûrement promis d'envoyer un document, un lien, des références d'ouvrages, et vous avez bien fait ! Tenez vos promesses ! « *Dire ce que l'on fait et faire ce que l'on dit* » est le précepte de base d'une relation en réseau durable.

Organisez la suite des événements :

Triez les cartes de visite que vous avez récoltées et annotées : insérez ces nouveaux contacts dans votre base de données relationnelle. Puis, classez-les en fonction de leur potentiel. Lorsque vous consulterez votre base, vous verrez immédiatement les contacts qu'il faut solliciter rapidement.

Astuce pour sceller la relation :

Si vous utilisez les réseaux sociaux virtuels, invitez ces nouveaux contacts à vous rejoindre sur la plateforme. Vous pourrez alors facilement entretenir la relation. Tout ce qu'il faut savoir sur les réseaux sociaux virtuels dans la suite du dossier.



Pour aller plus loin :

Retrouvez dans la rubrique Réseau Relationnel de Place des réseaux un dossier complet pour **réussir vos rencontres de networking**. Des trucs pratiques et des situations décryptées pas à pas.

EN RÉSUMÉ :

AVANT : révisez votre présentation et préparez des entrées en matière toutes prêtes en rapport avec les thèmes de la rencontre.

PENDANT : n'oubliez pas, il s'agit de **butinage social**. N'hésitez pas à aborder des inconnus, seuls ou en groupe, ces rencontres sont conçues pour ça !

APRES : poursuivez sans tarder les contacts initiés.

Par exemple en rédigeant un mail de remerciement ou une invitation sur Viadeo.





10 phrases clés pour briser la glace !

Pour entamer facilement des relations

Dans un cocktail, il est toujours difficile d'oser prendre la parole face à des inconnus. Pour paraître à l'aise, pas de secret, il faut s'entraîner un minimum. Rien de tel que de s'approprier des phrases brise-glace adaptées. Découvrez les sésames pour initier des échanges fructueux.

Pour faire le premier pas...

Les questions starter

- Les participants sont là pour échanger et rencontrer de nouveaux contacts. Les conversations vont bon train, le plus difficile consiste à les initier. L'astuce, faire parler les autres, ensuite tout s'enchaîne.

N'hésitez pas à vous appuyer sur le contexte. Les questions les plus simples ont le mérite d'être toujours à propos. Par exemple, vous sortez d'une conférence, profitez de l'intervention du conférencier :

1. « Qu'avez-vous pensé des thèmes abordés ou de l'intervenant ? »

2. « Je ne connaissais pas ce conférencier, savez-vous s'il a déjà publié ? Intervient-il sur d'autres sujets ? »

3. « Comment avez-vous entendu parler de cette conférence ? »

« Les manifestations sont-elles nombreuses ici ?

Savez-vous ce qui est prévu prochainement ? »

- L'un des intervenants de la conférence est à proximité. Vous patientez à côté de lui pour atteindre la table du buffet. Rebondissez sur ses propos :

4. « J'ai écouté avec plaisir votre intervention, c'était très intéressant. Mais je me demandais... »

S'il n'y a pas de conférence ou d'intervention, pourquoi ne pas évoquer les organisateurs de la rencontre :

5. « Savez-vous si X organise souvent des rencontres de ce genre ? Proposent-ils d'autres événements ? »

Pour prolonger les échanges :

Les questions clés

6. La question des motivations :

« Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans ce que vous faites ? »

Pourquoi cette question ?

Elle a l'avantage d'amener votre interlocuteur sur un terrain résolument positif. Sans être indiscrete, elle permet de découvrir une facette forcément intéressante de la personnalité qui remonte parfois jusqu'à l'enfance.

« J'aime négocier parce que... et déjà dans la cour de récré, etc. »

En continuant de chercher le pourquoi des choses, vous entrez en affinité en partageant vos goûts, vos impressions.

Quand la poser ?

À l'issue d'un premier contact.

7. La question permissive

« Comment faites-vous la différence avec vos concurrents ? »



Depuis sa création, Chronopost a toujours eu la vocation d'accompagner les petites entreprises dans leur développement. Aujourd'hui plus de 280 000 d'entre elles expédient leurs plis et colis en express avec Chronopost.

www.chronopost.fr

Pourquoi cette question :

Vous donnez l'occasion à votre interlocuteur de se mettre en valeur. Bref, de transgresser un interdit bien enraciné dans notre culture. Or, un peu d'auto-congratulation n'a jamais fait de mal à personne. De plus, par une sorte de phénomène de compensation, votre interlocuteur sera amené à vous trouver vous aussi très intéressant.

Quand la poser ?

Une fois les présentations faites. Idéal pour rebondir sur la présentation-flash de votre interlocuteur.

8. La question du Fou du roi

« Dans l'idéal, qu'est-ce que vous aimeriez faire ? »

Pourquoi cette question :

Parce qu'elle invite à rêver, à fantasmer, à tout se permettre. Cette question qui surprend et qui demande de l'imagination, mais vous verrez que passé la première hésitation, nombreux sont ceux qui s'expriment et souvent avec humour, ce qui est propice au rapprochement.

Quand la poser :

Lorsque votre interlocuteur a déjà eu l'occasion de s'exprimer, si possible devant plusieurs personnes. À ne pas utiliser à brûle-pourpoint.

9. La question historique

« Quels sont les grands changements qui sont intervenus dans votre métier ces dernières années ? »

Pourquoi cette question :

Elle permet de retracer communément un parcours professionnel :

« Après l'explosion des PC, il y a eu l'Internet et la convergence des télécoms et de l'informatique, etc. »

N'hésitez pas à faire un peu de darwinisme à l'occasion : quelles sont les qualités pour évoluer et rester dans la course.

Quand la poser ?

Seulement si vous sentez que votre interlocuteur, par son âge ou sa situation, possède la maturité professionnelle suffisante.

10. La question du prescripteur

« Si je devais présenter brièvement votre activité à un de mes contacts, que devrais-je dire ? »

Pourquoi cette question :

C'est une question très utile pour votre interlocuteur qui y répondra avec d'autant plus de réflexion et de soin que vous présentez votre démarche comme un service que vous pourrez lui rendre ultérieurement.

Quand la poser ?

Plutôt en fin d'entretien. C'est une autre façon de formuler des présentations réciproques, une sorte de repêchage si celles-ci ont été faites trop hâtivement.

Ces questions vous semblent artificielles ou convenues ?

Dites-vous que près de 93 % des adultes* se croient timides ! Ils seront ravis d'être interrogés sur ce qu'ils n'osent pas aborder eux-mêmes.

* Source : « How to Work a Room, Your Essential Guide to Savy Socializing », de Susan Roane.



Pour aller plus loin :

Encore plus de phrases et de thèmes clés à découvrir dans la rubrique Réseau Relationnel du site Place des réseaux ! Introverti ? Découvrez dans cette même rubrique **3 stratégies pour muscler votre réseau** et de nombreux conseils pour **relancer des contacts perdus de vue**.

7 exercices pratiques !

Pour progresser en sortant de sa zone de confort.

Relancer ses contacts, se mettre en avant pour présenter ses projets, aborder des inconnus... Autant de situations nécessaires pour bien réseauter mais qui ne nous mettent pas à l'aise. Elles supposent de lever des freins inconscients, souvent ancrés depuis l'enfance qui brident nos comportements. Exercices de coachs pour dépasser vos limites.

Pour rompre l'inertie et progresser

Situation de blocage :

Dans les rencontres de networking, aller à la rencontre d'inconnus vous coûte.

Le principe :

Changez votre perception de la situation.

Exercice 1 : la stratégie du Saint-Bernard

Ce n'est pas vous qui êtes en difficulté, mais quelqu'un d'autre. Exemple, lors d'un cocktail, repérez dans l'assistance une personne isolée, en situation d'échec social, le verre à la main, le regard vague comme si elle cherchait quelqu'un alors qu'elle ne connaît visiblement personne. Allez lui parler et vous constaterez qu'au lieu de la déranger, vous lui sauvez la mise !

Ce type de mise en train nous aide à braver nos appréhensions et permet à la partie rationnelle de notre cerveau de prendre le dessus sur celle des émotions.

Exercice 2 : le dialogue intérieur

Un échange à voix basse dans lequel vous incarnez tour à tour l'avocat du diable, anti-réseau, puis l'avocat de l'ange, persuadé de son intérêt.

Par exemple :

- ☹ « N'appelle pas, tu vas le déranger, tu vas te faire jeter. »
- ☺ « Oui, mais ce que j'ai à lui proposer est réellement important pour lui. »
- ☺ « De plus, je l'appelle de la part d'un de ses amis, il m'accordera son attention. »
- ☹ « Il ne va pas te laisser parler. »
- ☺ « J'ai une présentation très courte. En une phrase, il comprendra l'intérêt pour lui. »

D'arguments en arguments, vous ferez apparaître les contradictions de votre position pour vous convaincre du bien-fondé de vos actions.

Ce dialogue vous permet d'adopter une attitude critique vis-à-vis de vos réticences, d'invalider les arguments anti-réseautage et de reconsidérer votre interlocuteur comme un contact bienveillant. Petit à petit, vous vous sentirez plus fort et mieux préparé pour vos entretiens.

Pour gagner en assurance

Pour oser, il faut avoir confiance. Quelques exercices simples peuvent nous entraîner pour mieux aborder les situations à enjeu.

Exercice 3 : le transfert

Le principe :

Associez une situation difficile à une autre comparable, mais qui vous a été simple à résoudre.

VISA BUSINESS



Au-delà de ses fonctions de paiement et de retrait directement rattachées au compte de l'entreprise, VISA BUSINESS permet de bénéficier de services qui accompagnent et aident les dirigeants dans leur activité quotidienne : gestion, assistance, avantages partenaires...
www.visabusiness.fr

Situation de blocage :

Prospecter au téléphone vous paralyse. Vous remettez toujours à demain dès qu'il faut démarcher un prospect ou un ancien client.

Situation similaire :

Vous souhaitez rejouer avec un partenaire de tennis perdu de vue depuis quelques mois. Vous l'appellez sans aucune difficulté parce que vous savez que vous partagez la même passion et qu'il aime jouer avec vous. De toute façon, l'issue de l'entretien sera forcément positive, même si ne prévoyez pas un match dans l'immédiat.

Lors de votre prochaine vague de coups de fils, avant de décrocher, associez mentalement ces deux situations. Dites-vous, « *ce matin, tous mes prospects sont d'anciens partenaires de tennis !* ».

Cette technique de visualisation, adoptée par les sportifs de haut niveau nous permet de nous programmer, d'adopter une posture positive qui lève la barrière.

Exercice 4 : le binôme

Invitez un proche à vous accompagner dans une soirée networking. Il participera normalement aux échanges, mais il aura aussi pour mission de garder un œil sur vous. Règle du jeu : après la séance, il partage avec vous ses observations sur votre comportement, votre manière de réseauter et tout ce qui vous a échappé dans le feu de l'action.

En effet, nous ne nous voyons jamais vraiment tels que nous sommes. Nous ne maîtrisons pas davantage les effets que nos comportements produisent sur les autres. Cette conscience limitée peut nous amener à mal comprendre

ou interpréter leurs réactions ou provoquer doutes et inhibitions. Ce regard extérieur et objectif est alors profitable.

Exercice 5 : l'auto-analyse

Par exemple, travaillez votre présentation dans un miroir. Ou mieux, enregistrez-vous.

Puis analysez votre comportement à froid. Que peut retenir de votre présentation :

- Quelqu'un qui vous apprécie
- Un contact qui a pour vous une totale confiance et de l'affection ?
- Un observateur neutre ?

Jouer différents personnages permet de mieux régler ses comportements. Rien de tel pour trouver de nouvelles idées, de nouvelles formulations, mieux maîtriser ses attitudes, et identifier ce qui ne marche pas.

Exercice 6 : l'échauffement

Situation de blocage :

Plus la prise de contact est décisive pour votre activité, plus vous avez des difficultés à entrer en relation.

Le principe :

Utilisez les situations sans enjeux pour vous entraîner à être plus convivial. Échangez régulièrement quelques mots avec des inconnus : voisins, commerçants, livreurs, facteur, ceux qui attendent le bus avec vous, etc. Les propos sont simples, il ne s'agit pas de réinventer le monde mais de générer de l'intérêt et de la curiosité, en toute décontraction. Cette convivialité, vous saurez peu à peu la recréer dans des conditions plus impliquantes et plus difficiles. Ces situations réussies vous permettront alors, comme dans l'exercice 1, de vous programmer pour les rencontres plus conséquentes.

Pour gagner en souplesse et en à-propos

Exercice 7 : le dépaysement

Vous l'avez certainement déjà expérimenté : dans une situation inhabituelle, par exemple en voyage, nous observons ce qui nous entoure avec une acuité nouvelle. Idéal pour trouver de nouvelles idées et être plus réactif dans les échanges.

Le principe :

Créez les conditions de cette réceptivité.

Testez ce que vous n'avez jamais fait :

Nous avons tous des préjugés. Exemple, l'opéra. Vous trouvez ça rasoir ? Mais au fond, vous n'y êtes jamais allé ! Alors ayez-en le cœur net. L'exercice consiste ensuite à formuler vos impressions, vos surprises, ce

qui vous séduit ou ce que vous ne comprenez pas dans l'enthousiasme des passionnés. Sans modifier votre jugement, déterminez ce que vous diriez à un contact pour le convaincre de tester à son tour.

Revisiter le passé différemment :

Dans le même ordre d'idée, reprenez contact avec un ancien de votre école avec lequel vous n'aviez pas d'atomes crochus. Dans tous les cas, suspendez votre jugement. Avez-vous été surpris ? Qu'avez-vous appris sur votre contact, sur votre relation ? Qu'est-ce qui vous ferait revoir cette personne ?

Expérimentez régulièrement cette nouvelle manière de voir, vous élargirez vos points de vue et votre compréhension des relations. Autant de nouvelles ressources lorsque vous échangerez avec des inconnus dans des situations de networking.

TESTEZ !

Ces exercices peu impliquant et faciles à réaliser au quotidien ne vont pas vous changer radicalement. Il ne s'agit pas de supprimer votre zone de confort, vous en avez besoin, mais peu à peu d'en assouplir les limites pour vous permettre de gagner en assurance et de pouvoir plus facilement effectuer des « sorties » profitables en adoptant de nouveaux comportements.

Nos remerciements aux coachs pour leur contribution :

Pierre Blanc-Sahnoun, coach et auteur de « L'art de coacher ».

Fadhila Brahimi, fondatrice du cabinet RH FB-Associés et coach certifié ACC de l'International Coach Federation.

Gilles Forestier, coach spécialisé en valorisation des talents, auteur de « Ce que coaching veut dire ».

Arnaud de Staël, hypnothérapeute, spécialiste de l'hypnose ericksonienne et fondateur de Capor.



En partenariat avec :



Microsoft

VISA BUSINESS





Réussir avec un réseau social virtuel

Parcours balisé de vos premiers pas

Trouver de nouveaux contacts, initier des relations durables, trouver des clients, des partenaires... Les plateformes de mise en relation comme Viadeo sont de véritables machines à contacts. À condition de bien les piloter. Découvrez tout ce qu'il faut savoir pour tirer le meilleur parti de ces réseaux virtuels.

Comment ça fonctionne ?

C'est très simple, **sur Viadeo les membres de votre réseau de contacts directs vous permettent d'entrer en relation avec de nouveaux contacts.**

En vous inscrivant sur Viadeo, vous renseignez votre profil. Dans un deuxième temps, vous invitez vos relations (anciens collègues, amis, contacts professionnels...) à vous rejoindre sur la plateforme. Elles deviennent votre premier cercle de « contacts directs ». Comme vous, elles invitent leurs propres relations à vous rejoindre sur Viadeo.

Vous n'avez plus qu'à demander par un simple e-mail à vos contacts directs de vous mettre en relation avec telle ou telle personne de leur réseau dont le profil vous intéresse.

Tout ce que ce lien peut vous apporter

Vous retrouvez facilement des contacts perdus de vue et dont vous n'avez plus les coordonnées.

Une fois vos relations devenues membres de votre réseau de contacts directs, vous entretenez un lien permanent sans pour autant les inonder d'e-mails.

Vous connaissez encore mieux vos contacts directs. Sur votre page d'accueil Viadeo, vous êtes tenu au courant de leur actualité en continu. Vous échangez facilement avec

des acteurs de vos domaines de compétences dans les « hubs » (forums d'échanges à thème).

Votre première heure sur Viadeo, pas à pas

ETAPE 1

Votre profil, passeport indispensable pour être identifié sur la plateforme

C'est votre page dédiée sur la plateforme. Plus vous l'enrichissez d'informations et de mots clés pertinents, plus votre profil ressort dans les recherches des membres de Viadeo.

Comment l'enrichir facilement et rapidement ?

Rédigez un titre court et précis

Les membres de Viadeo doivent comprendre ce que vous faites en un clin d'œil.

Insérez votre photo

Les profils dotés de photo sont deux fois plus consultés que les autres...

Listez vos compétences

Une liste est souvent plus facile à lire qu'un paragraphe trop rédigé. Exposez également vos objectifs sur Viadeo : ce que vous recherchez (exemples : prestataires, partenaires, collaborateurs...) et ce que vous souhaitez apporter (une description claire des produits et services que vous proposez).

6 mois d'abonnement gratuits au service Premium de Viadeo*



Économisez 39,90 € TTC** et profitez de tous les avantages du site référence de mise en relations des professionnels.

* Offre valable jusqu'au 31/12/2008 et réservée aux abonnés à la lettre Place des réseaux, non encore membres de Viadeo. ** Tarif au 01/01/2008.

EN RÉSUMÉ :

Deux étapes essentielles pour réussir avec Viadeo :

- **Rédigez votre profil**

C'est votre carte d'identité sur la toile. N'hésitez pas à consulter d'autres profils pour vous inspirer !

- **Invitez vos relations à vous rejoindre sur la plateforme**

Plus vous augmentez votre réseau de contacts, plus vous pourrez entrer facilement en relation avec de nouveaux contacts.

Précisez en détail votre cursus de formation

Cliquez sur « Précisez les établissements dont vous êtes un ancien élève. » Votre profil apparaîtra ainsi dans les recherches des membres par « anciens de... ». Une recherche très pratique pour retrouver d'anciens collègues de formation.

Détaillez vos expériences professionnelles

Là encore, il s'agit de truffer votre présentation de mots clés pertinents.

Par exemple :

Vos qualifications professionnelles : « Directeur Artistique multimédia ». Les termes caractéristiques de votre secteur professionnel comme les acronymes du type ISO 9001, Java, C ++...

Le nom des sociétés par lesquelles vous avez été employé ou avec lesquelles vous avez collaboré. Ces noms constituent des mots clés essentiels via lesquels les utilisateurs pourront vous trouver.

ETAPE 2

Votre réseau, pilier de toute action sur Viadeo

Tout le fonctionnement de la plateforme repose sur vos contacts directs.

Ils sont des intermédiaires privilégiés pour :

- Transmettre une demande de mise en relation
- Relayer vos demandes ou vos annonces
- Faire connaître vos événements, etc.

Il est donc indispensable de les inviter à vous rejoindre.

Comment faire ?

Rien de plus simple ! Il vous suffit de cliquer sur le lien « mes contacts ».

Vous avez 3 options :

- Inviter vos contacts un par un
 - Inviter une liste de contacts
 - Importer votre carnet d'adresses (Outlook ou webmail) dans Viadeo et Inviter les contacts sélectionnés dans ce carnet d'adresses.
- Vous n'avez plus qu'à rédiger votre e-mail d'invitation.

À vous de jouer !

Une fois votre profil et votre réseau créés sur la plateforme, vous n'avez plus qu'à explorer ! Entrez en relation avec d'autres membres, inscrivez-vous dans des hubs...



Trucs de pro :

Ajoutez des mots clés supplémentaires : listez des synonymes de vos mots clés. Par exemple : webmarketing, marketing en ligne, marketing online, e-marketing.

Personnalisez le message d'invitation type que vous propose Viadeo. Une invitation personnelle a toujours beaucoup plus d'impact.

En savoir plus :

Viadeo constitue une mine d'informations et de contacts potentiels. Pour aller plus loin, découvrez un dossier complet avec des trucs pratiques, des astuces de professionnels, des exemples d'utilisation de la plateforme. Cliquez sur « **Dossier spécial, développer votre réseau avec Viadeo** » dans la rubrique Réseau Relationnel de Place des réseaux.



En partenariat avec :



© www.placedesreseaux.com, le webmagazine des entrepreneurs en réseau.

Chaque mois, recevez gratuitement la newsletter de Place des réseaux, conseils pratiques et témoignages pour mieux travailler en réseau.

Ce guide est la propriété exclusive de Place des réseaux. Il ne peut être mis à disposition que sur le site de Place des réseaux.

Si vous avez un besoin de diffusion spécifique, merci de nous contacter à info@placedesreseaux.com

Bonne pratique :

Faites votre réseautage !

Vous êtes confronté à un problème ? Pratiquez la réseautage ! Un exercice simple pour prendre conscience de votre réseau et identifier des gisements de contacts que vous ne soupçonnez peut-être pas.

ETAPE 1

Prenez votre préoccupation du moment

Exemple, vous voulez vendre une offre à des directeurs d'achats de votre secteur.

ETAPE 2

Passez en revue votre réseau

Vos outils

Vos anciens agendas, votre répertoire de contacts, les cartes de visite récoltées, papier, crayon et vos souvenirs !

Votre objectif

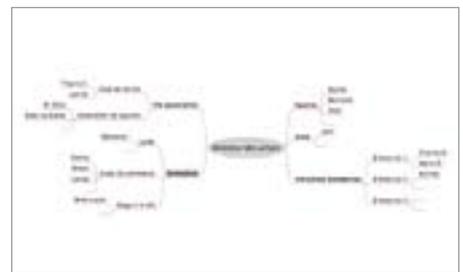
Lister, parmi toutes vos relations, les personnes qui peuvent être de manière plus ou moins rapprochée en relation avec cette entreprise.

Pensez par exemple :

- Aux anciens collègues
- Aux anciens de vos différents établissements de formation (lycée, université, formations professionnelles...)
- Aux membres de votre famille ayant à vos yeux une expertise professionnelle pertinente

Votre outil

Une « carte » de contacts, fondée sur le principe de la carte heuristique. Ce schéma conçu pour vous aider à retrouver les contacts liés à vos précédentes activités vous permettra de visualiser d'emblée toutes les possibilités offertes par votre réseau.



Créez votre carte

1. Au centre : notez votre cible, par exemple « Directeur des achats d'un réseau de distribution spécialisé. »
2. Pour chaque source de contacts, famille, amis, anciennes entreprises... créez une ramification à partir du centre.
3. Ensuite, créez de nouvelles « branches » pour chaque nom qui vous revient en tête.

Votre carte est prête ! Ce document est sans doute un peu brouillon, mais il constitue déjà une première étape pour mobiliser votre réseau. Et vous pouvez facilement constater que même si celui-ci n'est pas encore tout à fait adapté à votre objectif, il existe bel et bien !

ETAPE 3

Passez à l'action

Surlignez sur votre carte les contacts pertinents et faciles à joindre immédiatement.

Appelez-les, exposez sincèrement votre problématique et demandez-leur

conseil. Il y a de fortes chances pour qu'ils vous aident s'ils sont en mesure de le faire. Par exemple, vous prescrire à des clients. Autant de nouveaux noms à reporter sur votre carte et à contacter avec leur recommandation.

Bravo ! Vous venez d'initier votre démarche réseau ! Cet exercice pour

le moment assez formel deviendra vite une gymnastique intellectuelle permanente. Petit à petit vous bâtirez autour de vous un réseau actif et utile. Par la suite, vous pourrez transformer cette carte en une base de données relationnelle sur Excel afin de mieux répertorier et suivre vos contacts.



Le conseil du coach :

Disponibilité et réciprocité sont les piliers d'un réseau vivant. Pour obtenir des retours positifs de votre investissement, soyez vous-même un membre actif. Donnez du temps, des informations, des mises en relation, etc.



Pour aller plus loin :

Retrouvez dans notre rubrique Réseau Relationnel les méthodes de networkeurs avertis pour :

- **Créer votre base de données relationnelle**
- **Utiliser cette base pour développer votre réseau au quotidien**
- **Renouer avec votre réseau et ne plus laisser refroidir des contacts**



En partenariat avec :



© www.placedesreseaux.com, le webmagazine des entrepreneurs en réseau.

Chaque mois, recevez gratuitement la newsletter de Place des réseaux, conseils pratiques et témoignages pour mieux travailler en réseau. Ce guide est la propriété exclusive de Place des réseaux. Il ne peut être mis à disposition que sur le site de Place des réseaux.

Si vous avez un besoin de diffusion spécifique, merci de nous contacter à info@placedesreseaux.com