

MODULE 4:

Réseautage

UNITE 1 :

Trucs et astuces pour le réseautage





IO4 Cadre de planification et de développement des activités

MODULE 4 Réseautage

Unité 1 : Trucs et astuces pour le réseautage



Bienvenue !

Bienvenue sur le module 4 de **RESET : Réseautage** ! Cette ressource vous présentera l'Unité 1 : Trucs et astuces pour le réseautage.

INTRODUCTION et OBJECTIFS :

Dans cette unité, nous décrivons brièvement les façons dont vous pouvez faire la connaissance de ceux qui peuvent vous renseigner sur les possibilités d'apprentissage et de travail.

RESULTATS D'APPRENTISSAGE :

Une fois cette ressource complétée avec succès, vous serez en mesure de :

- Décrivez les "trucs" que vous pouvez apprendre à connaître des gens intéressants.





“

Sachez comment et quand contacter
les personnes qui peuvent vous
renseigner sur les possibilités
d'emploi et d'apprentissage.





Savez-vous comment et quand contacter les personnes qui peuvent vous renseigner sur les possibilités d'emploi et d'apprentissage ?

Cela peut vous aider à développer votre entreprise et vous ouvrir la porte à de nouvelles opportunités :

- Communiquez avec des gens qui peuvent vous aider à grandir.
- Présentez-vous correctement.

Suivez ces conseils si vous voulez faire une bonne première impression lors de votre prochain événement de réseautage !

Cette ressource correspond à l'Unité 1 : Trucs et astuces pour le réseautage.

Avoir les bons contacts professionnels, qui peuvent vous aider à développer votre entreprise et vous ouvrir la porte à de nouvelles opportunités. L'une des meilleures façons de trouver de bons contacts est de participer à des événements de réseautage. Que vous assistiez à une conférence d'affaires ou à une assemblée générale d'entrepreneurs, vous êtes certain de rencontrer des gens qui peuvent vous aider à grandir.

L'astuce pour réussir est de se présenter correctement. Vous voulez faire savoir à l'autre personne quels sont vos objectifs et ceux de votre entreprise sans faire de l'autopromotion.

Suivez ces conseils si vous voulez faire une bonne première impression lors de votre prochain événement de réseautage.





1. Établissez de véritables liens personnels.

Les événements de réseautage sont un peu comme un rendez-vous à l'aveugle et des règles semblables s'appliquent. Posez des questions pour apprendre à connaître l'autre personne et comprendre ce qu'elle fait.



1. Établissez de véritables liens personnels - les événements de réseautage sont un peu comme un rendez-vous à l'aveugle et des règles semblables s'appliquent. Posez des questions pour apprendre à connaître l'autre personne et comprendre ce qu'elle fait.

2. Souriez

Non seulement le sourire permet aux gens de communiquer plus facilement avec vous parce que vous êtes plus ouvert et accueillant, mais il les aide aussi à se souvenir de vous - et de votre entreprise.



2. Souriez - non seulement le sourire permet aux gens de communiquer plus facilement avec vous parce que vous êtes plus ouvert et accueillant, mais il les aide aussi à se souvenir de vous - et de votre entreprise.



3. Écoutez lorsque vous vous joignez à une conversation, puis montrez que vous écoutez

Prenez quelques minutes pour écouter la conversation lorsque vous rejoignez un groupe de personnes. Une façon efficace de faire une bonne première impression est de vous joindre à une conversation avec un commentaire qui montre que vous suiviez ce que les personnes disaient.



3. Écoutez lorsque vous vous joignez à une conversation, puis montrez que vous écoutez - prenez quelques minutes pour écouter la conversation lorsque vous rejoignez un groupe de personnes. Une façon efficace de faire une bonne première impression est de vous joindre à une conversation avec un commentaire qui montre que vous suiviez ce que les personnes disaient.



4. Soyez vous-même et n'essayez pas de vendre

La meilleure approche pour tout événement de réseautage est d'être vous-même et de parler de votre entreprise d'une façon décontractée et non commerciale. Lorsque vous discutez de votre entreprise, essayez toujours de partager, pas de vendre.



4. Soyez vous-même et n'essayez pas de vendre - la meilleure approche pour tout événement de réseautage est d'être vous-même et de parler de votre entreprise d'une façon décontractée et non commerciale. Lorsque vous discutez de votre entreprise, essayez toujours de partager, pas de vendre.



5. Faites des recherches sur les participants et préparez-vous à répondre à des questions

Les meilleures impressions sont celles qui semblent les plus naturelles. Le fait d'aborder les autres de façon trop agressive et de ne pas accorder l'attention voulue aux gens et aux conversations qui vous entourent peut avoir un effet négatif.



5. Faites des recherches sur les participants et préparez-vous à répondre à des questions - les meilleures impressions sont celles qui semblent les plus naturelles. Le fait d'aborder les autres de façon trop agressive et de ne pas accorder l'attention voulue aux gens et aux conversations qui vous entourent peut avoir un effet négatif.



6. Amenez un ami

Si vous êtes en mesure d'assister à un événement avec quelqu'un que vous connaissez d'une autre entreprise, c'est très bien de rencontrer des gens ensemble - de cette façon vous pouvez aussi parler entre vous.



6. Amenez un ami - si vous êtes en mesure d'assister à un événement avec quelqu'un que vous connaissez d'une autre entreprise, c'est très bien de rencontrer des gens ensemble - de cette façon vous pouvez aussi parler entre vous.



7. Soyez curieux

Les gens aiment parler d'eux-mêmes. La clé pour faire une bonne première impression est d'être curieux à propos des autres personnes. Plus vous vous intéressez aux autres, plus vous deviendrez intéressant.



7. Soyez curieux - les gens aiment parler d'eux-mêmes. La clé pour faire une bonne première impression est d'être curieux à propos des autres personnes. Plus vous vous intéressez aux autres, plus vous deviendrez intéressant.



8. Présentez-vous avec une anecdote qui résonne

Nous avons tous une histoire sur ce que nous aimons, sur ce que nous faisons et sur ce que notre entreprise fait. Personnalisez votre introduction.



8. Présentez-vous avec une anecdote qui résonne - nous avons tous une histoire sur ce que nous aimons, sur ce que nous faisons et sur ce que notre entreprise fait. Personnalisez votre introduction



9. Apprenez comment vous pouvez aider vos nouveaux contacts

Le réseautage est un moyen puissant d'établir des relations d'affaires, mais il est important que votre objectif en rencontrant de nouvelles personnes ne soit pas intéressé. Soyez authentique, posez des questions et commencez chaque conversation en espérant apprendre, "Comment puis-je vous aider ?"



9. Apprenez comment vous pouvez aider vos nouveaux contacts - le réseautage est un moyen puissant d'établir des relations d'affaires, mais il est important que votre objectif en rencontrant de nouvelles personnes ne soit pas intéressé. Soyez authentique, posez des questions et commencez chaque conversation en espérant apprendre, "Comment puis-je vous aider ?"



10. Allez-y sans un ordre du jour strict et essayez de vous faire un nouvel ami

Les activités de réseautage peuvent être intimidantes, gênantes et chargées de pression. Si vous y allez avec l'intention d'obtenir de nouvelles pistes ou de rassembler un nombre X de cartes de visite, cela risque de devenir une expérience désagréable.



10. Allez-y sans un ordre du jour strict et essayez de vous faire un nouvel ami - les activités de réseautage peuvent être intimidantes, gênantes et chargées de pression. Si vous y allez avec l'intention d'obtenir de nouvelles pistes ou de rassembler un nombre X de cartes de visite, cela risque de devenir une expérience désagréable.

“

Être en mesure de créer et
d'utiliser des réseaux de soutien
réciproque entre entrepreneurs



Pourquoi devrions-nous créer et utiliser un réseau de soutien réciproque entre entrepreneurs ??

○ Des études indiquent que 70 % des personnes ont trouvé leur emploi grâce au réseautage.

○ Aujourd'hui plus que jamais, le réseautage est une nécessité pour garder une longueur d'avance en affaires.

Même si vous n'aimez pas faire du networking, il existe des moyens simples et éprouvés de créer des liens et d'augmenter radicalement le taux de succès de vos activités.

- Des études indiquent que 70 % des personnes ont trouvé leur emploi grâce au réseautage.
- Aujourd'hui plus que jamais, le réseautage est une nécessité pour garder une longueur d'avance en affaires.

Même si vous n'aimez pas faire du networking, il existe des moyens simples et éprouvés de créer des liens et d'augmenter radicalement le taux de succès de vos activités.



1. Arrivez tôt

Si l'idée d'entrer dans une foule immense et de se fondre dans un groupe vous rend nerveux, ce conseil devrait être oublié dans l'armoire "si simple que c'est génial".



Wendy Gelberg, autrice de [The Successful Introvert: How to Enhance Your Job Search and Advance Your Career](#), dit que cela fonctionne si bien parce que "Il n'y a que quelques personnes au hasard qui se sont présentées tôt, et elles sont ravies d'avoir quelqu'un à qui parler. Alors tu deviens membre du groupe."

1. Être capable de construire et d'utiliser des réseaux de soutien réciproque - le Web Hosting est un service d'hébergement de site d'utilisateurs (individu, organisation ou entreprise) pour les relier à l'Internet et il peut être accessible à tous les utilisateurs d'Internet. Cette offre de services par diverses entreprises pourrait être comparée à l'achat d'un terrain placé pour construire votre entreprise.

Wendy Gelberg, auteur de [The Successful Introvert : How to Enhance Your Job Search and Advance Your Career](#), dit que cela fonctionne si bien parce que "Il n'y a que quelques personnes au hasard qui se sont présentées tôt, et elles sont ravies d'avoir quelqu'un à qui parler. Alors tu deviens membre du groupe."



2. Exposez vos détails personnels

Lorsque vous êtes en déplacement et que vous parlez de réseautage, c'est beaucoup plus facile lorsque vous avez l'impression de parler à un ami ou s'il y a un lien au-delà d'un échange d'affaires mutuel.



C'est pourquoi l'expert en réseautage Achim Nowak, auteur de [Infectious: How to Connect Deeply and Unleash the Energetic Leader Within](#), recommande de parler de votre vie personnelle aux autres. Non, vous n'êtes pas obligé (et ne devriez pas) révéler les détails de votre dernier rendez-vous, mais vous pouvez prendre des mesures pour que certains détails soient perdus afin que la connexion s'établisse.

2. Exposez vos détails personnels - lorsque vous êtes en déplacement et que vous parlez de réseautage, c'est beaucoup plus facile lorsque vous avez l'impression de parler à un ami ou s'il y a un lien au-delà d'un échange d'affaires mutuel.

C'est pourquoi l'expert en réseautage Achim Nowak, auteur de [Infectious : How to Connect Deeply and Unleash the Energetic Leader Within](#), recommande de parler de votre vie personnelle aux autres. Non, vous n'êtes pas obligé (et ne devriez pas) révéler les détails de votre dernier rendez-vous, mais vous pouvez prendre des mesures pour que certains détails soient perdus afin que la connexion s'établisse.



3. Levez-vous

Amy Cuddy, psychologue à Harvard, auteure et vedette de TED Talk, a donné des conseils sur la façon de devenir un réseuteur plus confiant en apportant de simples modifications à votre langage corporel. Levez-vous bien droit, ayez une poignée de main ferme et regardez les personnes dans les yeux (mais pas trop).



Même si vous vous sentez un peu nerveux, faites un effort concerté pour paraître calme. C'est une [façon scientifiquement prouvée](#) d'améliorer votre confiance en vous et de gagner la confiance des autres, de sorte que vous ferez boule de neige une fois que vous aurez commencé.

3. Debout - Amy Cuddy, psychologue à Harvard, auteure et vedette de TED Talk, a donné des conseils sur la façon de devenir un réseuteur plus confiant en apportant de simples modifications à votre langage corporel. Levez-vous bien droit, ayez une poignée de main ferme et regardez les personnes dans les yeux (mais pas trop).

Même si vous vous sentez un peu nerveux, faites un effort concerté pour paraître calme. C'est une [façon scientifiquement prouvée](#) d'améliorer votre confiance en vous et de gagner la confiance des autres, de sorte que vous ferez boule de neige une fois que vous aurez commencé.



4. N'oubliez pas - il s'agit d'une voie à double sens

Mettez l'accent sur la prestation de services, ce qui vous permettra d'établir de véritables liens. Si vous voulez créer des liens solides, vous devrez investir dans des relations, alors donnez sans attendre beaucoup en retour au début.



Dave Liniger a brillamment dit un jour : "Tu ne peux pas réussir à venir au repas-partage avec seulement une fourchette."

4. N'oubliez pas - il s'agit d'une voie à double sens - mettez l'accent sur la prestation de services, ce qui vous permettra d'établir de véritables liens. Si vous voulez créer des liens solides, vous devrez investir dans des relations, alors donnez sans attendre beaucoup en retour au début.

Dave Liniger a brillamment dit un jour : "Tu ne peux pas réussir à venir au repas-partage avec seulement une fourchette."



5. Soyez authentique

Etre honnête et être vous-même est la meilleure façon d'y parvenir. Rappelez-vous encore une fois, cependant, qu'il faut maintenir une relation à double sens, une relation réciproque. S'intéresser aux autres !



Susan Solovic, une entrepreneure primée et conférencière d'honneur, dit :
"Rappelez-vous, les gens font affaire avec des gens qu'ils connaissent, aiment et en qui ils ont confiance."

5. Soyez authentique - être honnête et être vous-même est la meilleure façon d'y parvenir. Rappelez-vous encore une fois, cependant, qu'il faut maintenir une relation à double sens, une relation réciproque. S'intéresser aux autres !

Susan Solovic, une entrepreneure primée et conférencière d'honneur, dit : "Rappelez-vous, les gens font affaire avec des gens qu'ils connaissent, aiment et en qui ils ont confiance."



6. Découvrez leurs trésors

Une façon facile de commencer est de poser la question "Qu'est-ce qui vous a poussé à vous lancer dans votre domaine" au lieu de la question standard "Que faites-vous ? Au-delà de cela, essayez d'éviter les questions standard de répétition de réveil et posez plutôt des questions sur les choses qui font vraiment vibrer les gens.



Dale Carnegie, auteur de l'article de base du réseautage [How to Win Friends and Influence People](#) a dit que le moyen le plus facile d'atteindre le cœur de quelqu'un est de lui parler de ce qu'il "chérit le plus".

6. Découvrez leurs trésors - Une façon facile de commencer est de poser la question "Qu'est-ce qui vous a poussé à vous lancer dans votre domaine" au lieu de la question standard "Que faites-vous ? Au-delà de cela, essayez d'éviter les questions standard de répétition de réveil et posez plutôt des questions sur les choses qui font vraiment vibrer les gens.

Dale Carnegie, auteur de l'article de base du réseautage [How to Win Friends and Influence People](#), a dit que le moyen le plus facile d'atteindre le cœur de quelqu'un est de lui parler de ce qu'il "chérit le plus".



7. Agissez comme si vous vouliez parler

Lorsque nous sommes seuls à un événement, notre réaction par défaut est souvent de garder les yeux rivés sur nos iPhones ou de nous remplir de snacks.



Donc, si vous voulez rencontrer quelqu'un à une fête, agissez comme si vous étiez prêt à le rencontrer avant même qu'il n'entre dans la pièce. De cette façon, ils graviteront probablement autour de vous avant même que vous ne fassiez une présentation. Croyez-moi, mettre Pokémon Go de côté une minute en vaudra la peine.

7. Agissez comme si vous vouliez parler - lorsque nous sommes seuls à un événement, notre réaction par défaut est souvent de garder les yeux rivés sur nos iPhones ou de nous remplir de snacks.

Donc, si vous voulez rencontrer quelqu'un à une fête, agissez comme si vous étiez prêt à le rencontrer avant même qu'il n'entre dans la pièce. De cette façon, ils graviteront probablement autour de vous avant même que vous ne fassiez une présentation. Croyez-moi, mettre Pokémon Go de côté une minute en vaudra la peine.





8. N'oubliez pas les remerciements

Leur solution géniale pour rester en contact (tout en générant de la gentillesse) est d'envoyer un mot de remerciement manuscrit. Au-delà de cela, ils recommandent également de garder le lien à jour sur tout ce qu'ils vous ont aidé à faire, comme une recherche d'emploi, tout en les remerciant de nouveau.



La faculté de droit de Harvard dit que la fin d'une réunion d'affaires avec quelqu'un n'est qu'un début si vous voulez créer une relation à long terme (c'est logique).

8. N'oubliez pas les remerciements - leur solution géniale pour rester en contact (tout en générant de la gentillesse) est d'envoyer un mot de remerciement manuscrit. Au-delà de cela, ils recommandent également de garder le lien à jour sur tout ce qu'ils vous ont aidé à faire, comme une recherche d'emploi, tout en les remerciant de nouveau.

La faculté de droit de Harvard dit que la fin d'une réunion d'affaires avec quelqu'un n'est qu'un début si vous voulez créer une relation à long terme (c'est logique).



“

Savoir quand et comment regarder
au-delà de vos réseaux sociaux
immédiats et utiliser cela pour
soutenir le développement de votre
carrière.





Pouvez-vous comprendre quand et comment regarder au-delà de vos réseaux sociaux immédiats et utiliser cela pour soutenir le développement de votre carrière ?

Comment faire du réseautage : 18 conseils de réseautage facile que vous n'avez jamais entendus auparavant

Quand vous devenez le réseuteur ultime, cela n'améliore pas seulement votre carrière - cela améliore aussi votre vie personnelle. Les meilleurs réseuteurs n'ont pas seulement des entreprises et des carrières extraordinaires, ils ont des amitiés extraordinaires et sont toujours à l'affût de nouvelles possibilités.



Commencez à faire du networking !

Comment faire du réseautage : 18 conseils de réseautage facile que vous n'avez jamais entendus auparavant - quand vous devenez le réseuteur ultime, cela n'améliore pas seulement votre carrière - cela améliore aussi votre vie personnelle. Les meilleurs réseuteurs n'ont pas seulement des entreprises et des carrières extraordinaires, ils ont des amitiés extraordinaires et sont toujours à l'affût de nouvelles possibilités.

1. Astuce pour les badges

Regardez toujours les badges d'autres personnes avant de remplir le vôtre !



Bonus Tip : Lorsque vous le pouvez, ajoutez un amorceur de conversation à votre badge, essayez d'écrire une phrase accrocheuse comme "Pas de Spam" ou "Gourou du marketing" ou "Interprète du leadership".

Commencez à faire du networking !

1. Astuce pour les badges - regardez toujours les badges d'autres personnes avant de remplir le vôtre ! Bonus Tip : Lorsque vous le pouvez, ajoutez un amorceur de conversation à votre badge, essayez d'écrire une phrase accrocheuse comme "Pas de Spam" ou "Gourou du marketing" ou "Interprète du leadership".

2. Créez un plan d'action sur les relations

Vous avez besoin d'un plan d'action qui précise avec qui vous voulez établir des liens et comment vous comptez le faire



Faites deux listes. La première sera celle des personnes que vous avez rencontrées et avec lesquelles vous souhaitez renforcer votre relation. La deuxième liste sera celle des personnes que vous souhaitez rencontrer.

Commencez à faire du networking !

2. Créez un plan d'action sur les relations - vous avez besoin d'un plan d'action qui précise avec qui vous voulez établir des liens et comment vous comptez le faire. Faites deux listes. La première sera celle des personnes que vous avez rencontrées et avec lesquelles vous souhaitez renforcer votre relation. La deuxième liste sera celle des personnes que vous souhaitez rencontrer.

3. Que faire lors d'un événement de réseautage -

Lorsque les gens se présentent à un événement, vous devez leur donner le temps de respirer !



Le meilleur endroit pour se tenir debout est là où les gens quittent le bar. De cette façon, ils ont un verre à la main et ils sont prêts à se rencontrer les autres.

Commencez à faire du networking !

3. Que faire lors d'un événement de réseautage - lorsque les gens se présentent à un événement, vous devez leur donner le temps de respirer ! Le meilleur endroit pour se tenir debout est là où les gens quittent le bar. De cette façon, ils ont un verre à la main et ils sont prêts à se rencontrer les autres.



4. La queue, une grande occasion

Ne laissez jamais passer l'occasion de rencontrer quelqu'un en faisant la queue.



Commencez à faire du networking !

Si vous avez besoin d'aide pour trouver quelque chose à dire, jetez un coup d'œil à nos amorces de conversations.

4. La queue, une grande occasion - ne laissez jamais passer l'occasion de rencontrer quelqu'un en faisant la queue. Si vous avez besoin d'aide pour trouver quelque chose à dire, jetez un coup d'œil à nos amorces de conversations.



5. Inclinez la tête

Incliner la tête est le signe universel du langage corporel pour "J'écoute". Cela vous rend plus charismatique.



Cela vous rend plus charismatique.

Commencez à faire du networking !

5. Inclinez la tête - Incliner la tête est le signe universel du langage corporel pour "J'écoute". Cela vous rend plus charismatique.



6. Devenez un maître des cartes d'affaires

Évitez d'avoir à fouiller dans votre sac à main ou votre portefeuille pour trouver une carte d'affaires ou de perdre celles que vous obtenez en utilisant mon système - poche droite : mes cartes d'affaires, poche gauche : les cartes professionnelles des autres personnes.



Votre carte de visite est trop basique ?
Lisez notre guide sur la façon de faire de votre carte d'affaires un véritable succès !

Commencez à faire du networking !

6. Devenez un maître des cartes d'affaires - évitez d'avoir à fouiller dans votre sac à main ou votre portefeuille pour trouver une carte d'affaires ou de perdre celles que vous obtenez en utilisant mon système - poche droite : mes cartes d'affaires, poche gauche : les cartes professionnelles des autres personnes. Votre carte de visite est trop basique ? Lisez notre guide sur la façon de faire de votre carte d'affaires un véritable succès !

7. L'astuce de l'association de noms

Utilisez une technique et vous vous souviendrez toujours des noms des gens.



Cela vous aidera aussi à améliorer votre créativité !

Commencez à faire du networking !

7. L'astuce de l'association de noms - utilisez une technique et vous vous souviendrez toujours des noms des gens. Cela vous aidera aussi à améliorer votre créativité !

8. Diversifiez

En apprenant à connaître les gens, vous pouvez partager cette richesse et l'utiliser pour améliorer votre vie.



Plus tôt que d'essayer d'entrer en contact avec un groupe entier d'individus, vous pouvez vous concentrer sur une ou deux personnes clés et apprendre à connaître le reste plus tard.

Commencez à faire du networking !

8. Diversifiez - plutôt que d'essayer d'entrer en contact avec un groupe entier d'individus, vous pouvez vous concentrer sur une ou deux personnes clés et apprendre à connaître le reste plus tard.

9. Travaillez lors des repas

C'est une bonne idée de se tenir là où les gens sortent du bar, mais ne vous tenez pas là où les gens sortent avec de la nourriture.



Des études montrent que partager le pain avec quelqu'un permet d'établir un rapport plus rapidement que de parler.

Commencez à faire du networking !

9. Travaillez lors des repas - c'est une bonne idée de se tenir là où les gens sortent du bar, mais ne vous tenez pas là où les gens sortent avec de la nourriture. Des études montrent que partager le pain avec quelqu'un permet d'établir un rapport plus rapidement que de parler.

10. Aidez les autres

Une fois que vous aidez quelqu'un, vous devenez instantanément plus aimable parce que vous avez soulagé une partie de son stress et ajouté de la valeur à sa vie.



Commencez à faire du networking !

Lorsque vous parlez aux gens, pensez à répondre aux questions suivantes :

- Qu'est-ce qui motive cette personne ?
- Qu'est-ce qui est important pour elle ?
- Qu'est-ce qui lui donne de l'énergie ?
- De quoi aime-t-elle parler ?
- Qu'est-ce qui l'arrête ou la ferme ?
- Qu'est-ce qu'elle apprécie ?

10. Aidez les autres - une fois que vous aidez quelqu'un, vous devenez instantanément plus aimable parce que vous avez soulagé une partie de son stress et ajouté de la valeur à sa vie. Lorsque vous parlez aux gens, pensez à répondre aux questions suivantes :

- Qu'est-ce qui motive cette personne ?
- Qu'est-ce qui est important pour elle ?
- Qu'est-ce qui lui donne de l'énergie ?
- De quoi aime-t-elle parler ?
- Qu'est-ce qui l'arrête ou la ferme ?
- Qu'est-ce qu'elle apprécie ?

11. Apprenez la science de la conversation pétillante

Assurez-vous de savoir comment maîtriser chaque niveau.



Les cinq premières minutes : votre première impression et quand vous décidez si quelqu'un mérite d'être connu.
Les cinq premières heures : avoir une première rencontre, un premier appel téléphonique ou un premier rendez-vous.
Les cinq premiers jours : cela peut être romantique - avec un partenaire, mais aussi avec un partenaire d'affaires à long terme ou un meilleur ami.

Commencez à faire du networking !

11. Apprenez la science de la conversation pétillante - assurez-vous de savoir comment maîtriser chaque niveau.

Les cinq premières minutes : votre première impression et quand vous décidez si quelqu'un mérite d'être connu.

Les cinq premières heures : avoir une première rencontre, un premier appel téléphonique ou un premier rendez-vous.

Les cinq premiers jours : cela peut être romantique - avec un partenaire, mais aussi avec un partenaire d'affaires à long terme ou un meilleur ami.

12. Devenez un mentor/mentoré principal

Il n'y a pas de meilleure façon d'avancer et d'élargir votre réseau que de passer du temps avec des gens qui ont déjà atteint le même objectif que le vôtre.



Commencez à faire du networking !

- Les mentorés sont souvent vos connaissances les plus fidèles.
- Ils offrent de nouvelles perspectives. Les jeunes mentoré(e)s en particulier peuvent vous aider à vous tenir au courant des dernières tendances.
- Vous découvrez de nouvelles façons de résoudre les problèmes en les aidant à surmonter les obstacles dans leur carrière.

12. Devenez un mentor/mentoré principal - il n'y a pas de meilleure façon d'avancer et d'élargir votre réseau que de passer du temps avec des gens qui ont déjà atteint le même objectif que le vôtre.

- Les mentorés sont souvent vos connaissances les plus fidèles.

- Ils offrent de nouvelles perspectives. Les jeunes mentoré(e)s en particulier peuvent vous aider à vous tenir au courant des dernières tendances.

- Vous découvrez de nouvelles façons de résoudre les problèmes en les aidant à surmonter les obstacles dans leur carrière.



13. Tirez parti du capital social

Votre objectif ne devrait pas être de rencontrer le plus de gens possible, mais de comprendre qui d'autre est connecté à qui et à quoi ressemble le reste du réseau.



Il ne s'agit pas de gagner plus d'argent. Il ne s'agit pas d'économiser plus d'argent. L'art de la vraie transaction consiste à établir une transaction dans laquelle l'autre partie veut vous offrir une meilleure option.

Commencez à faire du networking !

13. Tirez parti du capital social - votre objectif ne devrait pas être de rencontrer le plus de gens possible, mais de comprendre qui d'autre est connecté à qui et à quoi ressemble le reste du réseau.

Il ne s'agit pas de gagner plus d'argent. Il ne s'agit pas d'économiser plus d'argent. L'art de la vraie transaction consiste à établir une transaction dans laquelle l'autre partie veut vous offrir une meilleure option.

14. Serrez la main dans une manière efficace

L'une des premières choses que vous faites lorsque vous rencontrez quelqu'un est de lui serrer la main.



Cela se est en relation avec :

- Comment être plus charismatique
- Améliorer votre langage corporel
- Améliorer votre confiance professionnelle
- Augmenter votre affirmation sociale

Commencez à faire du networking !

14. Serrez la main dans une manière efficace - l'une des premières choses que vous faites lorsque vous rencontrez quelqu'un est de lui serrer la main. Cela se est en relation avec :

- Comment être plus charismatique
- Améliorer votre langage corporel
- Améliorer votre confiance professionnelle
- Augmenter votre affirmation sociale



15. Créez des liens entre les gens

Voyez-vous ces gens qui semblent connaître tout le monde ? Ils sont connus sous le nom de super connecteurs parce qu'ils sont les super-héros du monde du réseautage. S'ils sont incapables d'aider quelqu'un, ils connaissent une liste de personnes qui peut le faire, ce qui fait d'eux de grands amis à avoir.

Bien que vous n'ayez peut-être pas encore la liste de contacts d'un « super connecteur », vous pouvez ajouter une valeur similaire à votre réseau en passant un peu de temps chaque semaine à connecter des gens qui devraient se connaître en deux étapes faciles :



- Tenez-vous au courant des besoins des membres de votre réseau et de leurs forces.
- Présentez les personnes dont les besoins correspondent aux forces d'une autre personne. Par exemple, mettez en contact une personne qui veut faire la transition vers une carrière en marketing avec un professionnel du marketing que vous connaissez.
- Il s'agit d'une stratégie gagnante pour toutes les personnes impliquées parce que les personnes que vous connectez bénéficient d'un nouveau contact et se sentent reconnaissantes envers vous de les avoir rapprochées.

Commencez à faire du networking !

15. Créez des liens entre les gens - voyez-vous ces gens qui semblent connaître tout le monde ? Ils sont connus sous le nom de super connecteurs parce qu'ils sont les super-héros du monde du réseautage. S'ils sont incapables d'aider quelqu'un, ils connaissent une liste de personnes qui peut le faire, ce qui fait d'eux de grands amis à avoir.

Bien que vous n'ayez peut-être pas encore la liste de contacts d'un « super connecteur », vous pouvez ajouter une valeur similaire à votre réseau en passant un peu de temps chaque semaine à connecter des gens qui devraient se connaître en deux étapes faciles :

- Tenez-vous au courant des besoins des membres de votre réseau et de leurs forces.

Présentez les personnes dont les besoins correspondent aux forces d'une autre personne. Par exemple, mettez en contact une personne qui veut faire la transition vers une carrière en marketing avec un professionnel du marketing que vous connaissez.

- Il s'agit d'une stratégie gagnante pour toutes les personnes impliquées parce que les personnes que vous connectez bénéficient d'un nouveau contact et se sentent reconnaissantes envers vous de les avoir rapprochées.

16. Comment faire une impression durable

Avez-vous eu une conversation intéressante ? Rencontré des gens formidables ? ...et maintenant vous êtes prêt à partir ? Votre dernière impression est aussi importante que la première.



Impossible de faire taire cette personne ? C'est ça le pire !

Commencez à faire du networking !

16. Comment faire une impression durable - avez-vous eu une conversation intéressante ? Rencontré des gens formidables ? ...et maintenant vous êtes prêt à partir ? Votre dernière impression est aussi importante que la première.

Impossible de faire taire cette personne ? C'est ça le pire !

17. N'oubliez pas la suite de vos rencontres

Dans les vingt-quatre à quarante-huit heures suivant la rencontre avec une nouvelle personne, envoyez un bref mail lui rappelant qui vous êtes et ce dont vous avez parlé.



Voici quelques idées de suivi rapide :

- Transmettez des articles pertinents qui ajoutent de la valeur et qui peuvent déclencher une conversation.
- Souhaitez aux gens joyeux anniversaire.
- Informez les gens des possibilités qui pourraient les intéresser.

Commencez à faire du networking !

17. N'oubliez pas la suite de vos rencontres - dans les vingt-quatre à quarante-huit heures suivant la rencontre avec une nouvelle personne, envoyez un bref mail lui rappelant qui vous êtes et ce dont vous avez parlé. Voici quelques idées de suivi rapide :

- Transmettez des articles pertinents qui ajoutent de la valeur et qui peuvent déclencher une conversation.
- Souhaitez aux gens joyeux anniversaire.
- Informez les gens des possibilités qui pourraient les intéresser.

18. Quoi porter lors d'un événement de réseautage

Tout d'abord, assurez-vous de porter des chaussures confortables, car vous serez sûrement souvent debout. Deuxièmement, habillez-vous d'un degré plus formel que ce que l'événement exige. On ne sait jamais quand on va rencontrer un grand VIP.



Commencez à faire du networking !

Si vous dépensez de l'argent pour vos vêtements, vous voulez qu'ils soient toujours beaux.

- **Printemps** : Nettoyez à sec tous vos manteaux et foulards pour éliminer les taches et les odeurs d'humidité de l'hiver.
- **Été** : Rangez tous vos vêtements d'hiver propres pour l'été (surtout si vous vivez dans un climat humide).
- **Automne** : Secouez toutes vos vestes scellées et utilisez un spray imperméable sur toutes vos chaussures et les épaules de vos vestes (là où se pose la pluie).
- **Hiver** : Nettoyez. Prenez le temps de remplacer les boutons ou de recoudre les trous.

18. Quoi porter lors d'un événement de réseautage - tout d'abord, assurez-vous de porter des chaussures confortables, car vous serez sûrement souvent debout. Deuxièmement, habillez-vous d'un degré plus formel que ce que l'événement exige. On ne sait jamais quand on va rencontrer un grand VIP.

Si vous dépensez de l'argent pour vos vêtements, vous voulez qu'ils soient toujours beaux.

- Printemps : Nettoyez à sec tous vos manteaux et foulards pour éliminer les taches et les odeurs d'humidité de l'hiver.
- Été : Rangez tous vos vêtements d'hiver propres pour l'été (surtout si vous vivez dans un climat humide).
- Automne : Secouez toutes vos vestes scellées et utilisez un spray imperméable sur toutes vos chaussures et les épaules de vos vestes (là où se pose la pluie).
- Hiver : Nettoyez. Prenez le temps de remplacer les boutons ou de recoudre les trous.



Merci d'avoir pris le temps d'utiliser cette ressource « Réseautage » développée par l'équipe du projet RESET.

Pour de plus amples renseignements ou d'autres ressources élaborées dans le cadre du projet RESET, veuillez consulter le site Web du projet à l'adresse suivante :

www.resetproject.eu

Merci d'avoir pris le temps d'utiliser cette ressource "Networking" développée par l'équipe du projet RESET.

Pour obtenir de plus amples renseignements ou d'autres ressources élaborées dans le cadre du projet RESET, veuillez consulter le site Web du projet à l'adresse suivante : www.resetproject.eu





innoventum

in association with

S V E B ■ Schweizerischer Verband für Weiterbildung
Fédération suisse pour la formation continue
F S E A ■ Federazione svizzera per la formazione continua
Swiss Federation for Adult Learning



Erasmus+

Project Number 2017-1-FR01-KA204-037152

This project has been funded with support from the European Commission.
This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot
be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.