

# LE RÉSEAUTAGE, UN BÂTON "ESSENTIEL" DANS VOTRE SAC

Écrit par: Jim Carlisle - Western Management Consultants



**E**n 2007, une crise financière majeure a eu lieu, laissant des milliers de personnes sans emploi. Un animateur renommé de CNN à ce moment-là parlait en direct à la télévision avec un coach de vie important. La question était: «Qu'est-ce que les gens doivent faire pour créer des réseaux?» La réponse a été: «Sortez et rencontrez des gens.»

Cette réponse simpliste ne pouvait pas être pire conseil. Si, en désespoir de cause, vous avez posé cette action, il est probable que cela s'est terminé en désastre. Le fait étant que vous n'aviez probablement pas de plan d'attaque; Qui, pourquoi, quoi, quand, où et comment.

La mise en réseau, comme l'élan de golf, exige des compétences, l'adaptation, la pratique, la discipline et l'exécution. Si vous commencez à vous sentir un peu mal à l'aise, bienvenue dans mon monde comme élève au golf et par rapport à ce que je vis lors d'une leçon de golf.

À titre de consultant en recherche de cadres et coach de carrière/vie, permettez-moi de vous expliquer comment nous allons travailler à l'avancement de votre carrière en tant que professionnel de golf.

## QU'EST-CE QUE LE RÉSEAUTAGE?

C'est la connexion entre des individus / groupes qui partagent quelque chose en commun ou qui veulent le faire.

## COMMENT FAIRE DU RÉSEAUTAGE?

Avant, rencontrer des gens se faisait principalement en personne alors qu'aujourd'hui, cela se fait dans une grande mesure en ligne ou par téléphone. Cependant, quand vient la mise en réseau pour votre carrière, nous voulons en bout de ligne des rencontres face à face.

## EST-CE QUE LE RÉSEAU EST AU SUJET DE LA VENTE OU DE LA FLATTERIE?

La plus grande crainte qui existe chez mes clients est qu'ils devront se transformer en vendeur. Ceci est une erreur! Vous devez être vous, mais souvent mes clients ont besoin d'aide pour le message, la livraison et les attentes.

## POURQUOI QUELQU'UN QUI NE ME CONNAÎT PAS VOUDRAIT ME VOIR OU ME PARLER?



This question comes up the most when you have been introduced to a third party who doesn't know you. For example, you network with a friend about moving your career forward and he says he knows someone who can help. Your friend makes the connection by email, stating that you will call this third person.

La bonne nouvelle dans cette situation est que votre ami a fait une introduction et a probablement donné à l'individu quelques informations vous concernant. Votre position de départ est de dire: «Je vous remercie de prendre le temps et comme dit mon ami, je suis un ... et je suis à la recherche d'opportunités d'avancement dans ma carrière, il m'a dit que vous seriez une bonne personne avec qui se connecter. "Cela peut être fait par courriel ou par téléphone, en espérant aboutir à une rencontre personnelle.

Une des grandes choses au sujet de notre pays est que j'ai trouvé que les gens sont très habitués à ces approches et aussi longtemps que vous reconnaissez que la personne vous fait une faveur et que le temps est précieux, vous devriez bien vous débrouiller.

## QUE DOIS-JE FAIRE POUR ME PRÉPARER À FAIRE DU RÉSEAUTAGE?

Posez-vous ces questions:

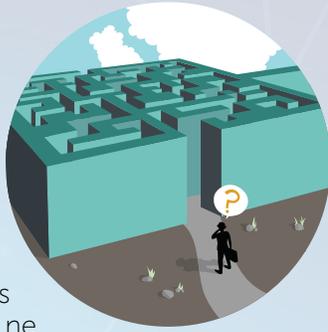
- ① Pourquoi voulez-vous le faire?
- ② Que voulez-vous dire à votre sujet?
- ③ Avec qui voulez-vous faire du réseautage?
- ④ Comment le ferez-vous?
- ⑤ Quelles sont vos attentes?



Maintenant, nous allons aborder chacune de ces questions, de sorte que vous puissiez commencer à travailler sur votre plan de réseautage personnel. Vous ne pouvez pas faire les connexions jusqu'à ce que vous ayez un plan!

## POURQUOI?

La plupart de mes clients à la fois dans l'industrie du golf et des affaires en général, viennent à moi à un stade où ils sont coincés dans leur carrière. Cela n'est pas nécessairement négatif, en particulier si vous êtes dans les premiers stades du sentiment coincé, et que ne voulez pas retomber.



Il est important que vous puissiez énoncer ce sentiment d'une manière positive et constructive. Personne n'a le temps pour un pleurnichard!

Arrivez avec un exposé succinct comme: «J'ai été un associé professionnel au cours des cinq dernières années à un grand club, et je crois que j'ai maintenant toutes les capacités pour devenir professionnel en titre.

## QUE VOULEZ-VOUS DIRE À VOTRE SUJET?

En continuant avec le même cas, vous pouvez dire: «Mes points forts sont. . . et je souhaite devenir professionnel en titre dans un club qui utiliserait ces forces. Je suis mobile et je désire me faire connaître d'autres professionnels dans mon domaine ».

## QUI?

Il est absolument essentiel de déterminer avec qui vous souhaitez vous connecter.

- 1 Qui vous connaissez déjà et avec qui vous voulez renouer?
- 2 Qui sont les personnes que vous souhaitez rencontrer, mais avec qui vous n'avez pas de connexion?

Dans les deux cas, dressez la liste, et commencez à réfléchir à la question suivante, qui est de savoir comment allez-vous y arriver.

## COMMENT?

Pour ceux que vous connaissez, choisissez ce que vous pensez être la meilleure façon de se reconnecter - téléphone, courriel, etc. Révisez le message et le but que vous voulez transmettre, et idéalement visez une rencontre personnelle.

Pour ceux avec qui vous voulez vous connecter, notez les personnes que vous connaissez qui pourraient faire le lien avec vous?

Encore une fois, en contactant ces personnes, révisez le message et le but que vous voulez transmettre. Si vous n'avez aucun moyen de connexion, laissez ces noms pour le moment, car ils peuvent apparaître dans vos appels pendant le processus de mise en réseau.

## QUELLES SONT VOS ATTENTES?

Un appel de mise en réseau peut être gaspillé lorsque les attentes sont irréalistes.

Un bon exemple de ceci est quand un appel a été mis en place dans le but de sensibiliser et d'attirer l'attention de quelqu'un et que vous finissez en disant: «J'espère que vous pouvez me trouver mon prochain emploi.» La rencontre peut se terminer très brusquement.

Je suggère d'établir des attentes minimales et d'espérer être surpris.

## COURTOISIE DE BASE?

Peu importe comment vous vous connectez avec les gens, être chaleureux, sincère, succinct et toujours remercier du temps accordé.

Maintenant que vous avez un plan de réseau, il est temps d'aller pratiquer. Une bonne façon de le faire est de choisir quelqu'un qui vous connaît bien et de l'amener à travers les étapes. Peut-être même faire un appel simulé. De cette façon, vous pouvez obtenir des conseils constructifs et surmonter la nervosité.



Dernier mais non le moindre, vous constaterez que ce plan et vous y conformer devrait vous donner l'information que vous cherchez pour vous aider à prendre de meilleures décisions au sujet de votre carrière.

C'est également une approche proactive pour vous éviter de devenir le secret le mieux gardé en ville.

Rappelez-vous, ce ne sont pas tous les emplois qui sont comblés par des messages ou des publicités!

## À PROPOS DE L'AUTEUR



Jim apporte 35 années d'expérience en recherche de cadres et à titre de consultant en gestion des RH à son rôle de conseiller senior de WMC. Jim se spécialise en recherche de cadres et en formation de cadres de niveau supérieur. Il travaille principalement avec des petites et moyennes entreprises du secteur privé ainsi qu'avec des entreprises de services professionnels et des organismes à but non lucratif. Il est co-auteur, avec Alex Gill du livre "A.I.M. – Achieve, Inspire, Make a Difference, publié chez Wiley & Sons. Le livre explique le programme de succès personnel et de carrière que les auteurs ont développé au cours des années.