

RÉSEAU: Où réseauter ?

L'art de réseauter efficace ou comment éveiller chez nos contacts le désir de nous aider avec plaisir à atteindre nos objectifs.



Voilà une question que l'on me pose souvent: «Quels sont les bons endroits pour aller réseauter?» «Quelles sont les associations qui sont porteuses?» «Quels événements me conseillez-vous?»

En fait, quel est le fond de la question? Principalement, les gens se demandent «Où faut-il aller pour prospecter?». Car la vraie question est de savoir où l'on trouve ses prospects.

Or, réseauter n'est pas prospecter, tout au contraire! Honnêtement, depuis que je réseaute, je ne prospecte plus - du tout! A la seule exception quand quelqu'un me signale explicitement qu'il (ou elle) est intéressé(e) par ce que je fais.

Au risque de me répéter, la question de la prospection est: «Voulez-vous acheter mon produit / mon service?». Evidemment posée avec beaucoup plus de doigté.

La question du réseautage est: «Qui connaissez-vous qui pourrait être intéressé par mon produit / mon service?».

Personnellement, j'ai mis à peu près trois ans pour intégrer cette réflexion! Pour véritablement ne plus du tout voir un prospect en face de moi. Pour m'avoir convaincu que toute personne est plus intéressante pour moi comme source de contacts qualifiés que comme prospect / client.

La différence la plus frappante pour moi, quand je proposais mes services, était de

faire fuir les gens. Le Suisse, (et probablement pas seulement le Suisse) n'aime pas être abordé en ce sens. Il ne veut pas qu'on lui vende, il veut acheter. C'est lui qui prend l'initiative!

Or, nous ne pouvons pas attendre tranquillement dans notre coin qu'il se décide de nous appeler.

En revanche, quand je pose la question «Qui connaissez-vous qui ...», on me demande régulièrement d'expliquer plus amplement ce que je fais. Quel bonheur, quelqu'un qui veut m'écouter expliquer ce que je fais! C'est logique, pour répondre à ma question, il faut savoir plus, sur ce que je fais, sur le type de client que je cherche, etc.

Et oui, il m'arrive que dans la discussion, à un moment donné, la personne en face me dit: «C'est très intéressant, je me rends compte que ceci pourrait être quelque chose pour moi.»

Voyez-vous la différence énorme de cette tournure? C'est mon interlocuteur qui s'autodéclare prospect.

Je me suis emporté! Vous vouliez savoir où il faut aller pour réseauter. Maintenant, vous êtes prêts pour ma réponse:

Là où vous pouvez rencontrer des personnes qui connaissent des gens que vous voudriez rencontrer. Et ces personnes, vous en trouvez partout!

Il n'y a donc pas de bon endroit pour réseauter si vous avez véritablement l'approche de chercher des mises en relation qualifiées. Qualifiées voulant dire avec le soutien de la personne pour vous introduire (recommander) auprès de son contact. N'oubliez jamais que ce n'est pas à un événement de réseautage que l'on conclut. Ceci est uniquement le tremplin vers une rencontre à deux pour approfondir ce que l'on peut faire l'un pour l'autre.

S'il y a un critère pour choisir où aller, ce serait alors à savoir où vous trouvez des gens avec lesquels vous vous sentez à l'aise et à qui vous avez quelque chose à apporter.

Les rencontres les plus prometteuses sont celles avec des personnes avec qui le courant passe et à qui vous pouvez rendre service facilement.

Autre option encore: vous aimeriez rencontrer des patrons d'hôtel de taille moyenne (vous avez quelque chose de ciblé à leur proposer).

Vous avez bien réfléchi et vous souhaitez faire la connaissance de fiduciaires spécialisées dans l'hôtellerie qui pourraient ultérieurement vous mettre en contact avec votre cible.

Votre approche est donc maintenant «Qui connaissez-vous qui fournit des prestations de fiduciaires à des clients dans l'hôtellerie?».

Là encore, toute personne que vous croisez peut avoir une telle personne dans son réseau et serait sûrement ravie de vous mettre en contact.

Réseauter, c'est donnant-donnant. Les personnes auxquelles vous avez quelque chose de valable à apporter sont finalement celles qui sont le plus enclines à vous apporter leur aide. Les gens généreux, quoi.

Et vous: qui connaissez-vous qui en a marre de prospecter et qui pourrait être intéressé à approfondir l'approche «Réseautage Productif»?



Rudolf Klaus

L'incontournable
du Réseautage Productif
rudolf.klaus@rkls.ch
www.rkls.ch