

RÉSEAU: Le 22 mars, l'Agora de la Formation une journée aussi... pour réseauter !

L'art de réseauter efficacement ou comment éveiller chez nos contacts le désir de nous aider avec plaisir à atteindre nos objectifs. Comment s'y prendre ?



Se souvenir des autres

L'ARFOR ne pourrait guère faire plus efficace. Une journée pour rencontrer plus de 100 collègues. Quel service rendu pour assurer le suivi de notre réseau! Quelle économie de temps de pouvoir revoir tant de personnes, échanger un mot, discuter sur de nouvelles idées, partager des projets et qui sait envisager d'œuvrer ensemble!

Se souvenir de moi

Pour que les gens se souviennent de nous, il faut des rappels. Sans être intrusifs. Rien de mieux que de se croiser «par hasard» tout en pouvant profiter d'un sujet d'intérêt partagé, que ce soit une conférence ou un atelier...

Un sounding board

Est-ce que ce sont des concurrents? J'ose croire que pour la majorité d'entre nous, l'idée est de rencontrer des collègues, des partenaires, majoritairement spécialisés dans un autre domaine que le nôtre. Donc, la complémentarité et l'enrichissement mutuel sont au premier plan; l'opportunité d'obtenir des retours sur des idées, l'application d'un outil voire la présentation d'un document.

Quand je regarde la répartition des tâches selon les priorités établies dans la matrice

d'Eisenhower, avec tout ce qu'il y a dans le quadrant urgent et important, je me souviens que les activités qui font la différence, ce sont celles qui sont importantes et pas (encore) urgentes.

Comment réseauter ?

Il convient de s'adapter sans cesse à la culture des personnes, aux outils disponibles et surtout à tout ce qui fonctionne.

Il s'agit d'une vraie opportunité pour observer comment font les autres et en même temps mettre à l'épreuve de nouvelles manières de faire, gagner ainsi de nouvelles expériences qu'il s'agisse d'un nouveau sujet pour savoir s'il intéresse un public plus large ou d'une nouvelle manière d'approcher les participants.

Rendez service aux cerveaux des autres

Sur ma carte de visite, il y a ma photo. Certes, il y en a ceux qui en déduisent que j'ai un ego surdimensionné. Les autres apprécient car en rentrant avec 10 cartes ou plus, il n'est pas toujours évident de se rappeler qui était qui; l'attribution de visages aux noms étant une tâche assez compliquée pour notre cerveau. Oui, je sais que l'on peut trouver votre photo sur LinkedIn; mais j'aime penser que pour rendre service

à l'autre, nous puissions envisager de la lui «livrer» d'office.

Et le pitch ?

S'il s'agit de mieux présenter ce que vous faites, je doute de l'efficacité de votre pitch.

Il y a deux informations cruciales sans lesquelles votre interlocuteur ne pourra rien faire pour vous: expliquer ce que vous cherchez et en quoi vous êtes spécial, différent, unique (et donc pas son concurrent). Si votre interlocuteur a un esprit ouvert et un bon réseau, il va alors vouloir parler de vous autour de lui.

Un bon badge

Ce n'est peut-être pas très gentil vis-à-vis des organisateurs, je le conçois car ils prépareront certainement des badges pour vous. Ils seront, par définition, les mêmes pour tout le monde. Et parfois, la taille de l'écriture est juste insuffisante pour pouvoir lire votre nom à une certaine distance.

Je viendrai donc avec mon propre badge, construit avec mes outils: ordinateur, plastification dans le commerce, découpage «maison» et un aimant à CHF 1.10. Le coût total en dessous de CHF 5. Mon badge ne manque jamais d'attirer plus d'attention que celui fourni par les organisateurs!

Un souhait à l'adresse des organisateurs

Chers collègues, si je regarde le programme, je me permets de vous exprimer mon souhait pour que l'accueil, la pause et le repas soient vraiment des moments de réseautage. Même si tout le monde ne partage pas mon point de vue, j'apprécie tellement manger debout lors de ce genre d'événements, car réseauter assis, ce n'est pas la même chose...

Et maintenant... Je me réjouis vivement de vous retrouver le 22 mars prochain et d'échanger avec vous!



Rudolf Klaus

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