

Le Personal Branding

Avoir le courage d'être soi – Se donner les moyens de se faire reconnaître

Par Pascale Baumeister

BATIR MON RESEAU PROFESSIONNEL

C'est chose acquise aujourd'hui, pour développer sa notoriété, faire évoluer sa carrière, son activité professionnelle, trouver de nouveaux clients ou son futur employeur, rien de tel que d'avoir un bon réseau.

Les champs d'action qu'on utilisait auparavant se réduisent de plus en plus et les outils qu'on utilisait deviennent obsolètes. En effet, faire de la pub dans les journaux (même spécialisés) pour présenter son activité, faire du phoning, envoyer sa candidature spontanément à des personnes qu'on ne connaît pas (et surtout, qui ne nous connaissent pas), ou mettre son CV en ligne (sur monster.fr par exemple), sont devenus des actes de plus en plus inefficaces. Et on peut difficilement compter sur une proposition d'évolution de carrière, si on ne connaît pas des personnes clefs au sein de l'entreprise dans laquelle on travaille.

Qu'on attribue cela au manque de personnalisation de ces démarches, au nombre croissant de propositions qui affluent sur le marché ou au fait que nos cibles sont sérieusement blasées et occupées ! Le fait est que nos chances de réussite sont de plus en plus précaires.

La solution serait-elle de changer notre fusil d'épaule en adoptant une démarche réseau ? N'est-ce pas juste une mode ? Et qu'est-ce que cela peut concrètement nous apporter ?

Nous allons faire de notre mieux pour répondre à ces questions.

Le point important, c'est qu'une démarche réseau nous permet d'obtenir la permission d'entrer en contact avec certaines personnes, et nous donne la possibilité de leur faire des demandes à l'intérieur d'un cadre convenu et privilégié. De la même façon, nous pouvons obtenir des recommandations et faire tomber les barrières de l'anonymat.

**Mais pour obtenir ces résultats,
vous devez connaître les règles du jeu du réseautage et les respecter.**

À première vue, constituer son réseau est une démarche conviviale et simple. Mais il ne suffit pas de mettre son profil en ligne sur les réseaux sociaux professionnels et d'accumuler des contacts pour faire du business avec eux. Il faut aussi savoir nourrir nos relations et entretenir régulièrement les liens que nous avons noués avec les gens. Ceux-ci pouvant se défaire à tout moment.

Faire du réseautage demande une certaine mentalité que tout le monde n'a pas au premier abord. Mais, si le jeu vous intéresse vraiment, il est facile d'en acquérir les fondements. Et nous nous permettons d'insister sur ce fait, car les ingrédients indispensables à cette démarche sont l'**authenticité** et la **bienveillance**.

Comment bâtir mon réseau professionnel ?

1. Commencez par faire l'inventaire de votre réseau actuel en listant toutes les personnes qui vous entourent et en les classant par communauté (famille, amis, anciens collègues, anciens partenaires, anciens clients, etc.). Mettez dans votre liste le plus de personnes possible, et n'hésitez pas à y inscrire celles d'ont vous n'avez plus les coordonnées (vous pourrez les retrouver plus tard). C'est votre premier cercle de relation. (Utilisez le tableau plus loin pour faire votre

© **Pascale Baumeister** – Tous droits de reproduction réservés

CONSEIL - COACHING - FORMATION - ANIMATION

www.pascale-baumeister.fr – www.personal-branding.fr

contact@pascale-baumeister.fr - @PascaleBaum

Mob. : +33 6 12 22 12 29

inventaire)

2. Après avoir fait ce travail manuellement, choisissez un outil informatique (Outlook, Access ou même Excel) et inscrivez-y tous vos contacts en les mettant par catégorie.
3. Faites le point sur votre présentation (si ce n'est pas déjà fait !), tant orale qu'écrite. Il est important que vos outils de communication soient prêts à être dégainés en cas de besoin (Carte de visite papier ou électronique de qualité, Propositions, Plaquettes, Brochure, CV, Lettre de motivation, Blog, Réseaux sociaux, etc.) ? Choisissez ceux qui sont le mieux adaptés à votre activité, ainsi que ceux que vous aimez utiliser.
4. Inscrivez-vous sur un ou plusieurs réseaux sociaux professionnels et remplissez vos Profils au maximum, sans oublier d'utiliser des mots clefs votre titre, vos compétences, d'illustrer vos expériences professionnelles, etc. Prenez soin de vous y présenter sans trop en dire (il faut qu'on ait envie de vous contacter pour en savoir plus), ni trop peu (toujours pour qu'on ait envie de vous contacter). Il faut trouver le juste milieu.
5. Une fois que tout est en place, entrez en relation avec vos contacts régulièrement, mais gardez la mesure, évitez le harcèlement.
6. Soyez prêt à vous rendre utile pour les membres de votre réseau ; n'hésitez pas à leur rendre service. Si vous voulez que les gens soient généreux envers vous, n'hésitez pas à l'être envers eux, sans attente de retour de leur part. (Nous l'avons déjà dit, mais c'était pour être certain que vous aviez bien compris !)
7. Planifiez le temps que vous consacrez à votre réseau (1 journée par semaine, 1 heure par jour, etc.), ainsi que les moyens que vous souhaitez mettre en place pour entrer en relation avec lui. Et tenez-vous-y !
8. Répondez systématiquement aux demandes qu'on vous fait.
9. Évitez de transmettre des informations dont vous n'êtes pas sûr et pensez à toujours vérifier vos sources.
10. Faites votre possible pour prendre du plaisir à vos démarches. Celle-ci deviendra efficace à condition de la considérer comme une nouvelle façon de vivre votre activité.
11. Enfin, il n'est pas rare que le réseau professionnel et amical finisse par se recouper. Soyez prêt à cette éventualité. Pourquoi ne pas accepter de faire sauter les anciens adages qui disent qu'il ne faut pas tout mélanger ?

Quoi qu'il en soit, la construction d'un réseau n'est pas une activité anodine. Trop de gens la considèrent comme allant de soit, sans s'engager réellement dans le processus et s'imaginant qu'il suffit d'être présent sur les réseaux sociaux professionnels ou de connaître des gens pour être apprécié et reconnu. Mais c'est avant tout une démarche généreuse qui répond à nos attentes à condition que l'on ait quelque chose à offrir.

Recommandations :

Il est important de ne pas perdre de vue vos objectifs. Certaines personnes ont tendance à créer du lien pour créer du lien et développent un réseau de contact impressionnant en faisant du réseautage leur principale activité, aux dépens de leur activité professionnelle et lucrative. C'est comme dans tout, il y a un équilibre à trouver. Vous devez trouver le vôtre.

Voir le module : Développer des relations durables avec mon réseau.

Exercices : Remplissez les tableaux ci-dessous

1. Dans ce premier tableau, écrivez le nom des membres de votre famille*, de vos amis* et de vos connaissances* :

[illegible]

2. Dans ce deuxième tableau, inscrivez le nom de vos collègues, anciens collègues**, de vos fournisseurs**, de vos clients**, des professionnels** que vous connaissez, etc. :**

[illegible]

3. Inscrivez dans ce troisième tableau toutes les personnes qui connaissent votre activité, mais avec qui vous avez eu peu de contact comme des prospects* et les membres d'un de vos réseaux professionnels*** que vous avez peu exploités :**

[illegible]

A lire :

« Tribus » de Seth Godin.

« Cultiver son réseau quand on déteste réseauter » de Devora Zack.

© **Pascale Baumeister** – Tous droits de reproduction réservés

CONSEIL - COACHING - FORMATION - ANIMATION

www.pascale-baumeister.fr – www.personal-branding.fr

contact@pascale-baumeister.fr - @PascaleBaum

Mob. : +33 6 12 22 12 29