

Le Personal Branding

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

Par Pascale Baumeister

ENTREtenir DES RELATIONS DURABLES AVEC MON RESEAU

A. Quelques conseils pour muscler vos relations

Même si vous êtes introverti, vous pouvez utiliser des moyens détournés, qui ne vous obligeront pas nécessairement à vous tenir sur le devant de la scène, mais qui vous aideront à rester présent. Les gens ne sont pas nécessairement attirés par ceux qui maintiennent en permanence les projecteurs sur eux. Certaines grandes stars ont un succès considérable sans pour autant faire parler d'elles dans les magazines people. Pensez à Morgan Freeman qui est tout aussi connu de Britney Spears, mais qui n'attire jamais les projecteurs sur lui en dehors de ce qu'il fait sur un plateau. Seul son talent l'a rendu célèbre et c'est à notre avis ce sur quoi vous devez miser en premier pour affirmer votre différence.

Tout d'abord, qu'est-ce qu'un introverti et qu'est-ce qu'un extraverti ?

Une personne introvertie refait le plein d'énergie en se concentrant sur elle-même, en manipulant seul des idées, des souvenirs, des réactions. Elle préfère être seule ou avec une à deux personnes proche. Prends le temps de réfléchir pour avoir une idée claire de ce qu'elle veut faire.

Une personne extravertie se ressource en participant à des événements ou à des activités très diverses. Aime être avec les autres et les motiver. Apprécie l'action. Analyse mieux un problème quand elle peut en parler avec d'autres et entendre leurs réactions.

L'un des points importants sur lesquels vous devez vous appuyer pour développer votre talent de communication, est votre réseau relationnel. Mais il n'est pas nécessaire d'être extraverti pour être en relation avec les personnes qui nous entourent. Des réseauteurs américains ont développé des stratégies adaptées aux professionnels introvertis, en voici 3 :

Conseil 1 : Attirez

Si aller vers les autres vous demande des efforts. Alors, pourquoi ne pas faire venir les autres à vous et vous faire connaître en développant la reconnaissance de votre expertise. Par exemple :

1. Prenez un rôle actif dans un club ou réseau professionnel :

Aidez à l'organisation d'un événement, proposez de vous charger de la communication du club ou de la coordination de sa newsletter, autant d'opportunités de tenir un rôle actif et reconnu au sein du club. C'est l'occasion de rentrer en contact et de solliciter les autres membres au nom du réseau, une bonne première étape pour nouer des relations plus approfondies. De plus, lors des préparations des activités régulières du groupe, les membres viendront à vous, car vous êtes détenteur de l'information.

2. Prenez la parole sur des sujets que vous maîtrisez parfaitement :

À l'écrit :

- À travers un Blog : c'est un excellent moyen de développer votre notoriété et de faire reconnaître vos compétences dans un domaine qui vous intéresse, vous passionne et dans lequel vous êtes particulièrement pertinent. Vous n'avez même pas besoin de créer votre propre Blog et pouvez vous exprimer en postant de courts articles sur des Blogs

© **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

existants ou en laissant des commentaires sur des articles déjà écrits. Comme les animateurs de réseaux, les blogueurs apprécient souvent les participations extérieures.

- Dans des forums : en posant des questions ou en répondant à des questions posées. Regardez simplement les règles du forum avant de vous lancer et n'hésitez pas à vous présenter quand vous le rejoignez pour la première fois.
- Rédigez des articles ou des billets d'humeur dans un journal professionnel.
- Éditez votre propre newsletter. Elle vous permet notamment de rappeler votre savoir-faire à vos prospects froids.

À l'oral :

Comme beaucoup d'introvertis, prendre la parole de manière improvisée sur un sujet peu connu ou mal maîtrisé ne vous convient pas du tout, par contre, vous n'avez aucun problème à partager votre savoir sur un sujet qui vous passionne et que vous connaissez bien, surtout si cette intervention peut être préparée à l'avance.

Les clubs et réseaux professionnels recherchent souvent parmi leurs membres des intervenants sur des sujets qui peuvent intéresser les autres membres, soyez force de proposition. Ce forum peut également être très utile comme champ d'expérimentation. Une fois cette intervention rodée, n'hésitez pas à la proposer comme intervention dans un salon professionnel ou à votre chambre de commerce locale (si le sujet s'y prête).

Truc et astuce :

Jouez les synergies. Cette stratégie consomme beaucoup de temps si vous voulez montrer votre expertise sur plusieurs sujets à la fois. Choisissez un sujet en particulier et voyez comment vous pouvez développer articles et prises de paroles autour de ce thème.

Conseil 2 : Soyez généreux

Même si nous parlons de contacts utiles pour vous, au cœur de la démarche réseau, un des facteurs clé du succès, c'est la générosité.

Des actions pour reprendre contact ou renforcer les liens :

- Félicitez un contact par e-mail lorsque son entreprise ou lui-même sont mentionnés dans la presse.
- Envoyez des cartes de vœux en début d'année, même à des contacts que vous ne rencontrez que rarement, ce sera une manière de leur montrer qu'ils comptent pour vous.
- Envoyez-leur des informations pertinentes. Du mailing du concurrent à l'article intéressant sur son industrie ou l'un de ses clients, les occasions ne manquent pas.
- Mettez vos relations en contacts lorsque vous sentez qu'ils pourraient y trouver un intérêt mutuel.
- Rendez-leur spontanément service (au plan professionnel ou personnel...Un exemple ? : les élèves de collègues doivent effectuer un stage d'une semaine en entreprise. Pourquoi ne pas proposer à l'une de vos relations de prendre son enfant chez vous).
- Partagez vos lectures. Un livre « business » vous a particulièrement plu, envoyez-le.
- ...

Conseil 3 : Intéressez-vous aux autres

**« Vous vous ferez plus d'amis en deux mois en vous intéressant sincèrement aux autres
que vous ne pourriez en conquérir en deux ans
en vous efforçant d'amener les autres à s'intéresser à vous ».**

Extrait de « Comment se faire des amis » de Dale Carnegie.

Ce classique publié pour la 1^{ère} fois en 1936 prônait en effet la nécessité de « s'intéresser réellement aux autres ».

Vous avez probablement déjà expérimenté cela sans le savoir. Vous rencontrez quelqu'un pour la première fois et par une succession de questions, vous l'amenez à parler de lui, à s'exprimer sur un sujet qui le passionne particulièrement. Peut-être un

© **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

peu frustré par le peu d'occasions de vous exprimer à propos de vous-même, vous êtes étonné d'apprendre par une tierce personne qu'il vous a trouvé fort sympathique et intéressant.

Voici quelques points clefs qui vous permettront de vous préparer à cet « exercice de questionnement » :

- ✓ Préparez vos questions « brises glace » :
 - Comment avez-vous eu connaissance de cette conférence, de ce salon ?
 - Est-ce que vous aviez déjà eu l'occasion d'entendre cet intervenant ? Vous saviez qu'il est aussi responsable de ... ?
 - Pourquoi êtes-vous venu à cette conférence et cet événement ? Qu'est-ce qui vous a attiré ?Evidemment, le challenge pour vous va être de rebondir sur les premières réponses de votre interlocuteur.
- ✓ Repérez à l'avance les contacts que vous voulez rencontrer :
 - Procurez-vous la liste des participants à la manifestation et sélectionnez les contacts qui pourraient vous intéresser.
 - Renseignez-vous sur leur activité, société, industrie de manière à trouver des sujets intéressants, et sur lesquels il vous sera donc plus facile de poser des questions.
 - Si vous ne vous sentez pas à l'aise pour aborder seul ces inconnus, essayez de découvrir qui pourrait, dans votre réseau relationnel, les connaître et vous les présenter.
- ✓ Soyez informé :
 - Quelques jours avant l'événement, lisez la presse économique pour trouver des sujets qui concernent ou pourraient intéresser les participants que vous avez identifiés.
 - Si des interventions sont prévues, renseignez-vous sur les conférenciers, afin d'aller à leur rencontre ou pour en discuter avec les autres auditeurs.

Dans tous les cas, cette stratégie est celle qui demande le plus d'effort à l'introverti, car elle correspond le moins à ses préférences. Si vous décidez de l'adopter, prenez le temps après des événements de réseautage d'analyser certains échanges, de voir ce qui a bien fonctionné et ce que vous auriez pu faire différemment. Fixez-vous également des objectifs atteignables. Commencez par un nouveau contact approfondi par événement.

Conseil 4 : Préparez vos outils de présentation et votre participation

- Mettez à jour votre carte de visite : vérifiez que votre adresse e-mail y figure bien, car la messagerie est de nos jours le média roi du réseau.
- Préparez un résumé écrit de votre présentation afin de présenter au mieux votre activité et définir vos besoins.
- Apportez des brochures si vous en avez, c'est une marque de professionnalisme supplémentaire.
- Préparez tous ces documents en nombre suffisant. Prévoyez large pour ne jamais être à court.
- N'oubliez pas votre agenda, papier ou électronique, pour vous permettre de prendre au vol vos prochains rendez-vous, de noter des coordonnées ou de communiquer celles des membres de votre réseau.

Conseil 5 : Soignez votre présentation afin de laisser une trace forte

Pour faire bonne impression, selon les experts, tout se joue dans les 10 premières secondes. Préparez donc votre entrée. Imaginez un slogan ou une phrase qui décrit votre savoir-faire, votre état d'esprit, et toute formulation qui pourrait frapper les esprits et donner envie d'en savoir plus.

Puis, sachez résumer votre activité en une minute : c'est souvent le temps dont vous disposez.

Conseil 6 : Testez votre présentation auprès de vos proches

N'hésitez pas à choisir des néophytes, cela vous demandera un effort de clarification et de simplification supplémentaires. Demandez-leur de restituer ce qu'ils ont compris, et bien sûr des conseils pour l'améliorer. Vous devez maîtriser totalement cet exercice pour en faire un véritable réflexe.

Conseil 7 : Soignez votre image sur le net

Pour contrôler et soigner votre image, commencez par mettre en avant votre CV ou votre Biographie sur un site bien référencé. Allez sur Google. Tapez votre prénom et votre nom, entre guillemets. Voyez le résultat.

Vous ne pensiez pas être ainsi référencé ? Internet est un média qui se distingue des autres en offrant un archivage durable, et accessible à tous, des informations. Plutôt que de craindre cette particularité, voici donc quelques conseils pour vous permettre d'utiliser à votre avantage l'efficacité du web. Et surtout, n'oubliez pas de poursuivre une veille active sur vous-même. Régulièrement, vérifiez les résultats d'une recherche sur vos nom et prénom.

Conseil 8 : Offrez un site web à son CV

Pour donner la version officielle de soi-même, rien de tel qu'un site CV. Pour se lancer, inutile d'être informaticien. Il faut cependant faire preuve de persévérance. Ne croyez pas que votre site sera la porte d'entrée des recruteurs. Mais ils pourront s'y rendre à partir d'un mail ou d'une lettre de motivation. Pensez à proposer une version Word de votre CV sur le site, cela peut permettre à vos interlocuteurs de l'archiver ou de l'imprimer. Et surtout, faites sobre. Évitez les couleurs trop vives et les photos d'enfance. Un seul portrait suffit. De même, inutile de vous étaler sur vos loisirs, sauf si cela nourrit votre image. Cependant, n'hésitez pas à proposer d'approfondir certains sujets, avec par exemple votre thèse en PDF ou encore une présentation PowerPoint d'une mission menée.

A noter, le réseau social LinkedIn offre un service qui vous permet de créer une page web CV.

Bien référencer votre site personnel ou votre blog

Les recruteurs, les clients auront de plus en plus tendance à faire une recherche sur Internet à partir des prénom et nom du candidat. À ce petit jeu, le chercheur d'emploi a tout intérêt à ce que son employeur potentiel arrive sur son site personnel. Une stratégie qui n'a rien d'impossible : sachez que 50 % des utilisateurs de Google en France, soit 5 millions de personnes par mois, sont aiguillés sur un site perso lors de leurs recherches. Le référencement est tout à fait accessible aux particuliers. Ceux qui font un site personnel sont souvent des « bidouilleurs ». Ils recherchent l'information par eux-mêmes et obtiennent des pages plus optimisées qui leur permettent de passer devant de grandes entreprises dans les résultats des moteurs de recherches.

Trois notions de base permettent de bien se référencer :

1. Proposer du bon contenu.
2. Répéter le mot clé choisi (par exemple son nom) dans le titre des pages et le texte. Les moteurs cherchent les titres, le texte et les mises en exergue sous forme de lien ou en gras.
3. Soigner son « page rank », c'est-à-dire sa notoriété, notée par Google entre 0 et 10 et accessible dans la barre d'outil du moteur. Il s'agit pour cela d'avoir le plus possible de sites bien notés (au moins 7) pointant vers son site. C'est avant tout la qualité des sites qui fera la différence.

Conseil 9 : Soyez cohérent (encore et toujours !)

Avoir un site personnel bien référencé ne dispense cependant pas de certaines règles quand vous laissez des « traces » sur Internet. En effet, rares sont les internautes qui s'arrêtent au premier résultat d'un moteur de recherche. Être visible sur un forum de rencontre ou un forum politique peut rebuter certains recruteurs, surtout si vos interventions contredisent l'image que vous souhaitez mettre en avant sur votre CV. Bref, quand vous vous exprimez sur Internet, soyez cohérent avec vous-même. Par ailleurs, acceptez d'être cité sur un site lorsque cette mention valorise votre image. Et là encore, soyez vous-même : mentir peut s'avérer dangereux. Les recruteurs peuvent par exemple vérifier les informations sur vos diplômes sur des sites comme Verifdiploma.com

© **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

Conseil 10 : demandez des modifications

Si votre identité apparaît sur un site à votre désavantage, sachez que vous pouvez intervenir. Première possibilité : vous avez été cité dans le respect des règles, mais vous ne réalisez que plus tard que cette citation nuit à votre image. La solution : contacter l'éditeur du site pour lui demander de supprimer votre nom. Même s'il n'est pas tenu de le faire, un éditeur responsable saura comprendre votre embarras et répondra favorablement à votre requête. Deuxième possibilité : votre nom a été utilisé de manière illicite, un délit qui n'est pas spécifique au média Internet. Vous pouvez dans ce cas engager une action en justice. Dans le cadre de la « *Loi pour la confiance dans l'économie numérique* », l'internaute doit écrire à l'éditeur et envoyer une sommation à l'hébergeur ou au fournisseur d'accès. L'hébergeur choisit généralement de suspendre immédiatement le site jusqu'à la décision de justice. Mais rassurez-vous, ce type d'action concerne généralement des personnes ayant une forte exposition médiatique.

Ce document a été en grande partie constitué sur les propos de Cyril Gaillard.

Recommandations :

Bien sûr, vous l'avez remarqué, ces stratégies ne sont pas mutuellement exclusives. Par ailleurs, certains des conseils vous étaient certainement déjà familiers.

L'enjeu pour vous est de choisir la stratégie qui vous convient le mieux, de définir le point/conseil que vous voulez mettre en pratique et de vous exercer jusqu'à ce qu'il devienne une habitude.

- Attirez les autres vers vous, en vous faisant connaître au travers de votre expérience et de votre expertise.
- Prenez un rôle actif dans votre réseau professionnel.
- Écrivez des articles sur ce qui vous intéresse, publiez-les sur le net, ou proposez-les dans la presse spécialisée.
- Développez un sujet en particulier et faites en sorte de le connaître sur le bout des doigts, avant d'intervenir dans des conférences ou des colloques professionnels.
- Si vous voulez que les personnes de votre réseau soient généreuses avec vous, faites le premier pas et soyez-le avec elles.
- Soyez sincère et intéressez-vous aux autres.
- Améliorez le trafic sur votre blog en y écrivant des articles régulièrement sur tout ce qui concerne votre expertise. Devenez une référence.
- Imposez votre marque sur tout ce que vous faites.