



Préparer mon Web atelier

– FOCUS RESEAU :
LA PRISE DE CONTACT –

Vous allez participer au WEBATELIER CONTACTER VOTRE RESEAU.

1

Ce Webatelier est centré sur des exercices de simulation : la prise de contact par téléphone.

Pour que cet atelier soit efficace, nous vous invitons à le préparer en vous appropriant les informations suivantes et en faisant les différents exercices préparatoires.

Vous allez trouver dans ce livret participant :

- Une partie d'apport théorique sur les différentes étapes de compréhension de la démarche réseau
- Des exercices pour vous tester sur chaque étape
- Un document préparatoire pour préparer la simulation lors du webatelier.

Dans un premier temps, merci de préparer votre PHRASE DE PRESENTATION :
(Prénom, Nom, cible professionnelle actuelle, secteur, région...)

.....



Préparer mon Web atelier

– FOCUS RESEAU : LA PRISE DE CONTACT –

DES REPERES POUR AVANCER ET COMPRENDRE

2

➤ IDENTIFIER ET CIBLER VOTRE RESEAU RELATIONNEL : la démarche globale

DE QUOI S'AGIT-IL ?

Il s'agit de recenser les professionnels que vous connaissez et d'exploiter ce réseau pour rencontrer des interlocuteurs.

Vous obtiendrez des informations, des avis et des conseils tant sur vous-même, votre profil, votre image que sur les entreprises, leur mode d'organisation, leurs services ou encore sur les fonctions, les missions et les profils qui y sont associés. Mieux informés, vous pourrez mieux vous situer par rapport à votre environnement professionnel. Exploiter votre réseau relationnel, c'est aussi l'utiliser pour faire connaître vos compétences, vos réalisations, vos idées, vos projets. C'est enfin s'en servir pour se créer de nouvelles relations professionnelles et par un effet de boule de neige, élargir votre réseau.

A QUOI CELA SERT-IL ?

Votre réseau relationnel vous sera utile à différents moments de votre vie professionnelle. Dans le cadre de votre activité, vous pouvez vous appuyer sur lui pour consolider votre situation actuelle, développer vos connaissances, accroître votre notoriété dans votre fonction ou éclairer le choix d'une nouvelle orientation professionnelle.

Toute prise de contact présuppose, de ce fait, un travail de clarification préalable sur vous-même, dans le passé, dans le présent et le futur (c'est la notion de projet professionnel).

QUELQUES POINTS DE REPERES

Admettez l'idée que vous avez « un réseau relationnel » et qu'il est probablement plus important que vous ne l'imaginiez. Nous sommes tous inscrits dans un tissu composé de relations familiales, amicales, professionnelles, sociales, politiques, culturelles, associatives ...

Considérez ce réseau comme une véritable richesse professionnelle : un capital à exploiter, augmenter, faire fructifier.

Donnez- vous un objectif réaliste : obtenir de vos interlocuteurs ce qu'ils peuvent vous donner et non ce qu'ils n'ont très certainement pas pour vous : un job.

QUELQUES IMAGES POUR COMPRENDRE : COMMENT FONCTIONNE EFFICACEMENT UN RESEAU RELATIONNEL ?

-Tissez ce « réseau », maille à maille comme l'araignée tisse sa toile ...



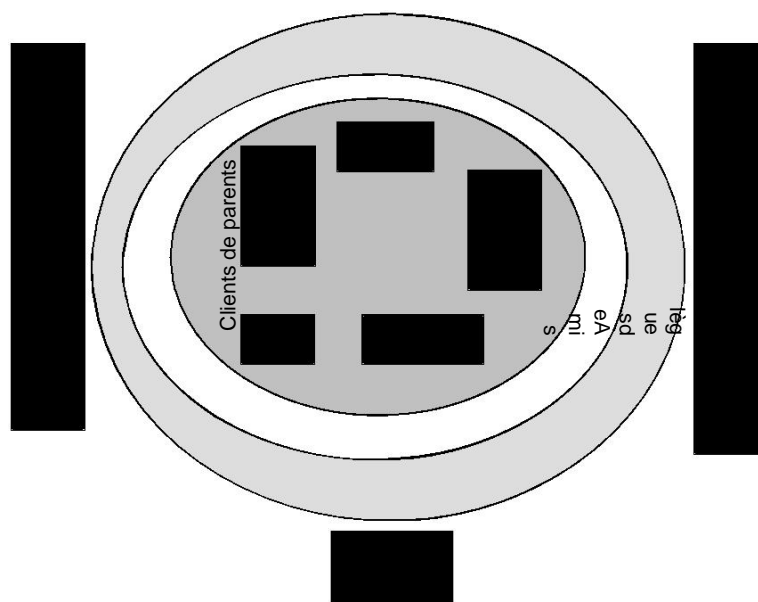
Préparer mon Web atelier

– FOCUS RESEAU : LA PRISE DE CONTACT –

Pour obtenir ce que vous cherchez, vous agrandirez la toile de mailles nouvelles et vous renforcerez chaque maille ancienne. Comme l'araignée, vous ferez un travail d'artisan, méticuleux, rigoureux, patient. Et ... comme elle, vous n'avez de chance de « capturer » ce que vous convoitez, qu'une fois la toile solidement tissée.

3

-Procédez par cercles concentriques comme se propage une onde, comme se crée la boule de neige. Vous définirez un « premier cercle », celui de vos parents et amis proches, mais aussi de vos collègues ou confrères, clients ou fournisseurs, etc. C'est le cercle des personnes que vous connaissez vous-même directement quel que soit le degré de connaissance. Vous « travaillerez » de façon différente avec chacun de ces « arcs de cercle » : vous ne demanderez pas la même chose, ni de la même façon à un ami proche ou à un fournisseur. Mais vous aurez pour objectif d'obtenir de chacun les deux ou trois noms qui vous permettront de construire le « second cercle » et ainsi de suite.





Préparer mon Web atelier

– FOCUS RESEAU :
LA PRISE DE CONTACT –

EXERCICE : IDENTIFIER VOS OBJECTIFS RESEAU

4

➤ IDENTIFIER POURQUOI VOUS ALLEZ UTILISER VOS RESEAUX

- Définissez vos enjeux et déclinez les en objectifs à court terme, pour chacun expliciter avec une phrase concrète (voir les exemples ci-dessous) et pondérez du plus important (4) au moins important (1). Notez les noms des personnes que vous pouvez d'ores et déjà associer à cet objectif soit comme contact direct, soit comme source potentielle de nouveaux contacts.
- L'objectif « trouver du travail » n'est pas en soi un objectif réseau, Alors qu'allez-vous chercher à construire avec vos futurs contacts ?

Echelle de pondération 1: pas important du tout à 4 : très important

Mes enjeux	1	2	3	4	Mes objectifs	Mes personnes ressources
Influencer					Ex : convaincre un partenaire de l'intérêt de mon projet, recueillir des voies pour gagner un prix professionnel, ...	
Echanger (Apporter / recevoir)					Ex : trouver des informations sur une entreprise, trouver un partenaire de tennis, faire valider mon projet professionnel, partager mon savoir...	
Appartenir					Ex : garder le contact avec les anciens de ma promo, obtenir des avantages en faisant partie d'un cercle privé, ...	
Etre reconnu / Etre visible					Ex : Partager mes bonnes pratiques avec mes pairs (métier), être perçu comme un expert, entretenir une bonne réputation professionnelle, maîtriser son image...	
Développer (son CA, ses compétences...)					Ex : apprendre à utiliser un nouveau logiciel sans payer une formation, trouver de nouveaux clients, faire de la veille métier, me faire de nouveaux amis,...	



Préparer mon Web atelier

– FOCUS RESEAU :
LA PRISE DE CONTACT –

EXERCICE : IDENTIFIER ET CIBLER VOTRE RESEAU

5

QUEL EST L'OBJECTIF DE CET EXERCICE ?

Activer et faire fructifier votre réseau pour le mettre au service de votre recherche d'emploi.

A QUOI VA-T-IL ME SERVIR ?

A faire le point sur votre entourage pour faire émerger votre réseau. Vous pourrez recenser les contacts susceptibles de vous aider dans votre démarche et vous saurez comment utiliser, entretenir et développer ce réseau.

COMMENT DOIS-JE PROCEDER ?

Lisez attentivement nos conseils puis faites la liste des personnes que vous connaissez selon les exemples indiqués.

<p>Contacts études et extraprofessionnels</p> <p>Pensez au réseau des anciens de votre école, surfez sur les sites destinés à retrouver vos anciens camarades de lycée ou de fac et l'ensemble des réseaux sociaux, professionnels ou non. Une expérience associative ? Sportive ? Culturelle ? Tous ceux qui partagent cette aventure sont des contacts potentiels.</p>	<p>Contacts anciens prestataires/clients et collègues</p> <p>Vous entretenez de bonnes relations avec d'anciens prestataires, et déjeunez régulièrement avec des anciens clients et d'anciens collègues. Ne les regardez plus seulement comme des partenaires de tables, mais également comme de vraies sources d'informations.</p>
<p>A vous de jouer :</p>	<p>A vous de jouer :</p>
<p>Contacts réseaux sociaux amicaux et professionnels</p> <p>Inscrivez-vous, si ce n'est déjà fait, sur un réseau amical type Facebook et un réseau professionnel tel que LinkedIn. A condition de respecter certaines règles de savoir-vivre et d'y consacrer suffisamment de temps, votre réseau devrait rapidement s'élargir.</p>	<p>Contacts proches et familiaux</p> <p>Le mari de votre meilleure amie travaille dans une entreprise qui vous intéresse ? Vous entretenez de longues conversations avec votre libraire sur la vie de votre quartier ? Un ami d'ami est DRH dans un secteur d'activité que vous souhaiteriez rejoindre ? Prenez contact avec eux.</p>
<p>A vous de jouer :</p>	<p>A vous de jouer :</p>



Préparer mon Web atelier

– FOCUS RESEAU :
LA PRISE DE CONTACT –

LA PRISE DE CONTACT

6

PRENDRE RENDEZ-VOUS AVEC UNE PERSONNE RESSOURCE : LE PPCP

Comment favoriser l'obtention d'un rendez-vous avec une personne ressource ?

Quatre éléments sont nécessaires lors de la demande de rendez-vous :

P

Présentation personnelle

Votre nom, votre prénom, votre fonction, la personne de la part de laquelle vous appelez,...

P

Pourquoi je vous téléphone, pourquoi je vous ai choisi(e)

Reconnaissance

- ! d'un statut
Exemple : vous êtes responsable de la communication dans le secteur...
- d'une spécialité, d'une expertise
Exemple : vous êtes une référence dans... ou vous connaissez parfaitement... ou vous êtes connu(e) pour...

C

Ce que je vais vous demander

L'interlocuteur a besoin de savoir sur quel (s) thème (s) portera l'entretien, ne serait-ce que pour s'y préparer

Exemple : « Dans le cadre du projet professionnel que je prépare, je souhaite m'informer sur les spécificités des relations d'affaire avec la Chine. »

P

Pour quoi faire ?

L'interlocuteur a besoin de connaître l'usage qui sera fait des informations, ne serait-ce que pour comprendre votre attente

Exemple : « Je collecte des informations pour évoluer professionnellement vers un poste de direction commerciale sur la zone Asie. »



Préparer mon Web atelier

– FOCUS RESEAU :
LA PRISE DE CONTACT –

EXERCICE : ENTRAINÉZ-VOUS AU PPCP

7

QUEL EST L'OBJECTIF DE CET EXERCICE ?

Décrocher, réussir et exploiter un entretien réseau.

A QUOI VA-T-IL ME SERVIR ?

A rassurer et convaincre un interlocuteur pour obtenir un entretien réseau, à préparer la rencontre et à en tirer le meilleur parti.

=> Pendant le rendez-vous : vous ferez une présentation efficace de votre projet et de votre demande, vous poserez les bonnes questions, vous saurez comment cadrer, mener et conclure l'entretien.

=> Après le rendez-vous : vous saurez mettre à profit les informations recueillies et saurez comment garder le contact avec votre interlocuteur.

COMMENT DOIS-JE PROCEDER ?

Suivez attentivement les conseils donnés ci-dessous.

1) Pour faire la simulation identifiez un contact relationnel REEL (R2, personne ressource, cf. explication en première partie) afin de solliciter un rendez-vous

R2 : nom d'une personne que vous ne connaissez pas directement et auprès de qui vous souhaitez solliciter un entretien réseau (conseil/avis) et non en entretien de recrutement.

Ce contact est susceptible de :

- vous apporter des informations sur le segment de marché que vous envisagez de prospecter,
- Et / ou vous donner des noms de personnes qui pourraient vous donner ces informations et conseils,
- Et / ou de vous conseiller sur votre positionnement par rapport à ce marché.

NOM :

Tél :

Quel(s) types d'informations / ou conseils ou contacts / peut-elle vous apporter ?

2) Identifier une entreprise cible pour laquelle vous contacter cette personne R2

Vous envisagez de vous adresser à une entreprise déterminée pour lui proposer vos services. Vous allez dans cette optique, essayer d'obtenir un rendez-vous par une démarche écrite.

Pour structurer et crédibiliser votre propos, il est indispensable de rassembler des informations précises sur cette entreprise et ses besoins.

Cette entreprise est :

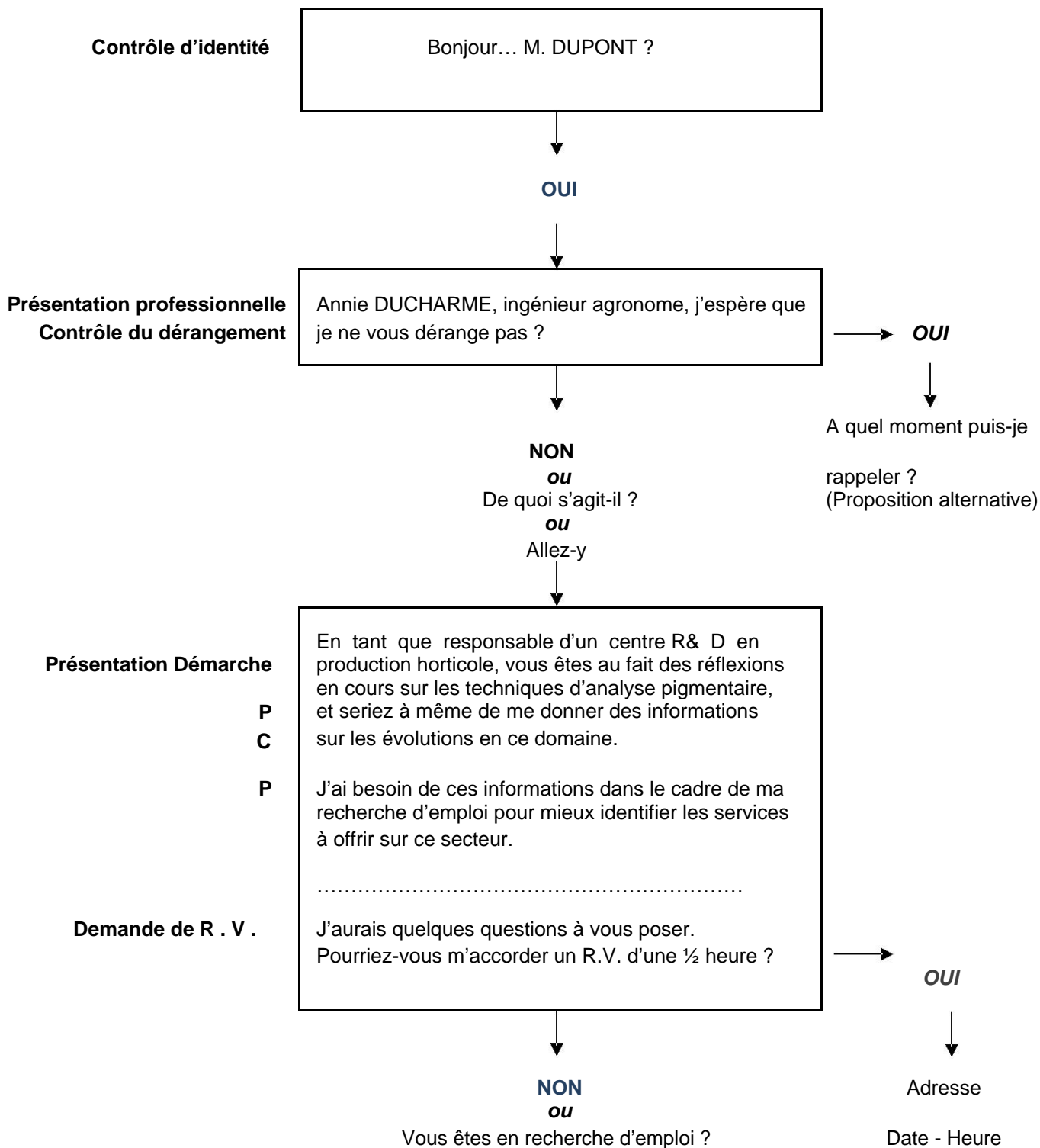
Elle vous intéresse car :



Préparer mon Web atelier

– FOCUS RESEAU : LA PRISE DE CONTACT –

Trame exemple d'un scénario d'appel téléphonique





Préparer mon Web atelier
 – FOCUS RESEAU :
 LA PRISE DE CONTACT –

ou
 Je n'ai pas de poste, etc...

(Contrôle)



Trame exemple d'un scénario d'appel téléphonique

