

CRÉER, DÉVELOPPER
ET ENTRETENIR
SON RÉSEAU PROFESSIONNEL



soferys

Le réseau

Qu'est ce que c'est ?

Il s'agit avant tout de rencontrer des personnes sans utiliser le motif de recherche d'emploi comme porte d'entrée.

Le but est de développer des « **contacts** », les offres ou propositions d'emploi arriveront « **logiquement** » par votre capacité à vous montrer présent sur le marché caché de l'emploi.

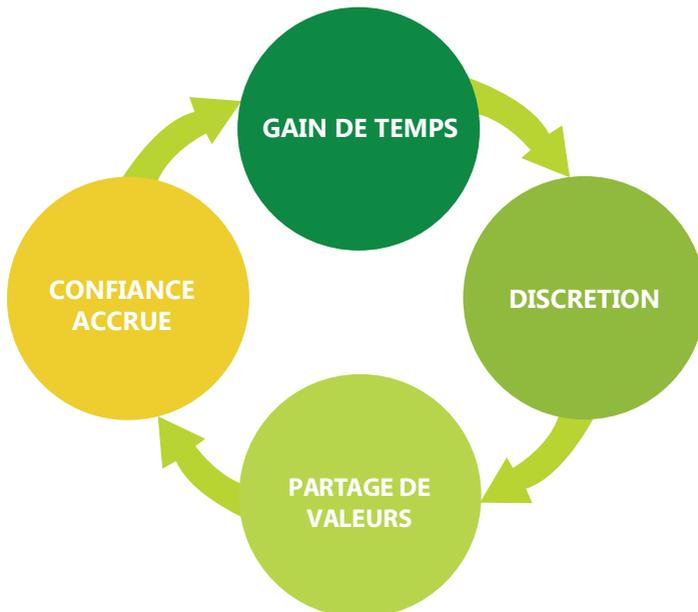


LE RÉSEAU, POURQUOI ?

Le réseau n'est pas relié directement à votre recherche d'emploi mais plutôt à l'approfondissement de votre projet professionnel.

En faisant des démarches réseau, vous avez **70 % de chances en plus** de trouver une opportunité qui vous correspond.

Pour les employeurs, le réseau c'est :



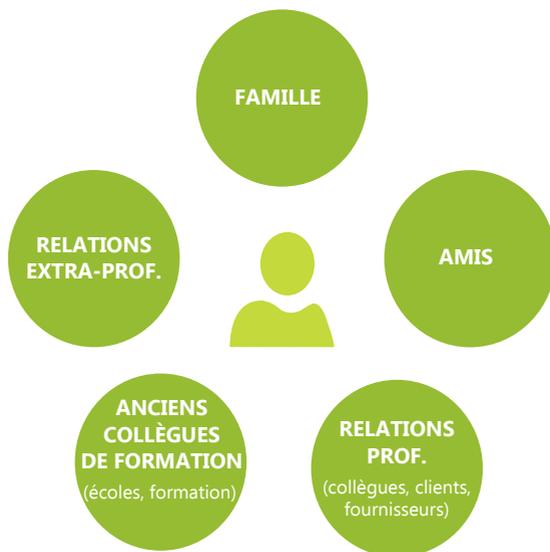
La démarche de préparation

En 3 étapes

1^{ère} étape : Lister tous les noms de son réseau social et professionnel sans a priori

Selon la théorie des six degrés, vous êtes virtuellement relié à tout individu sur Terre par une chaîne de **6 personnes au maximum**.

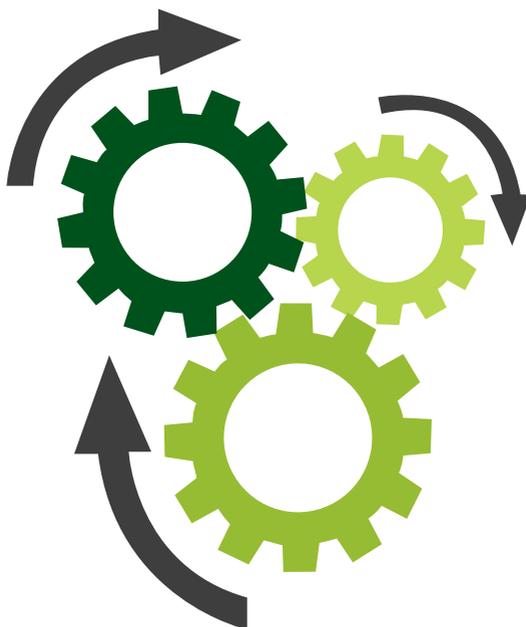
Vous comptez sûrement parmi vos proches des maillons susceptibles de joindre directement ou indirectement les entreprises qui vous intéressent.



2^{ème} étape : Cibler les premiers contacts à privilégier dans votre réseau social et professionnel

Critères pour mieux cibler les premiers contacts :

- Proximité personnelle et/ou professionnelle
- Pertinence par rapport à votre projet
- Ouverture d'esprit de la personne cible



3^{ème} étape : Préparation de l'argumentaire d'approche

Pourquoi souhaitez-vous rencontrer cette personne ?



S'informer sur votre interlocuteur, son **métier**, son **parcours professionnel**, son **entreprise** afin d'alimenter votre propre projet professionnel



Obtenir des **noms** / des **pistes** de personnes à contacter avec recommandation

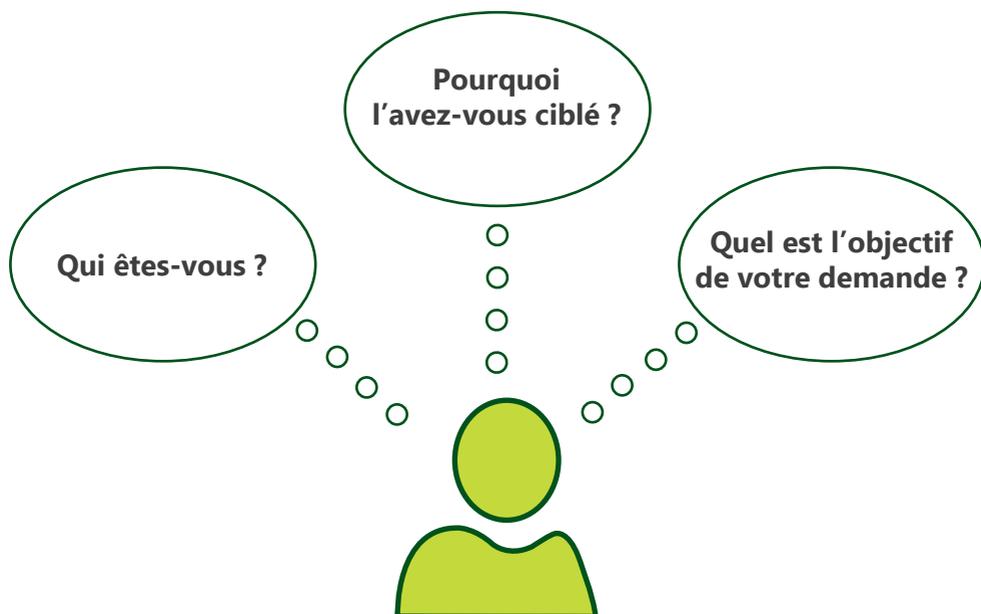


Valider votre projet auprès d'un professionnel



Comment allez-vous vous présenter ?

En quelques secondes, votre interlocuteur doit comprendre :



Les règles d'une bonne approche :

- Être synthétique
- Être positif
- Valoriser son interlocuteur
- Demander un service simple

La prise de contact

4 solutions envisageables :

- par mail,
- par courrier,
- par téléphone,
- ou physiquement.

Téléphonez d'abord aux personnes que vous connaissez directement, puis dans un second temps, aux personnes par recommandation.

Tentez toujours d'obtenir votre interlocuteur en direct (approche directe par téléphone).

Pour décrocher un rendez-vous, travaillez votre **argumentaire** (maîtrise du téléphone avec réponses aux objections).

Le cadre de l'entretien réseau

Durée courte : environ 30 minutes

Horaire : à la convenance de votre interlocuteur

Date : pas d'urgence

Lieu : de préférence sur leur lieu de travail

Mener un entretien réseau



Il est important d'avoir travaillé en amont votre présentation orale et de rappeler **les objectifs** de votre rencontre.

Soyez en position d'**écoute active** pour récolter le plus d'informations possible pour votre projet professionnel.

La présentation (2/3 minutes) :

- **Remerciez** votre interlocuteur et vérifiez le temps dont il dispose
- **Présentez-vous** : état civil, métier, parcours, compétences, projet(s)
- **Rappelez l'objectif** de cet entretien.

L'échange :

- **Adaptez-vous** à votre interlocuteur, à son profil
- **Soyez à l'écoute**, montrez-vous intéressé(e) par son activité, son métier...
- **Soyez dans une posture d'échange d'informations** : apportez-lui, à votre tour, des informations pertinentes qui peuvent l'intéresser.

La conclusion :

- **Remerciez** à nouveau votre interlocuteur
- **Demandez-lui des noms** de personnes que vous pourriez contacter de sa part
- **Promettez** de le tenir informé de vos démarches.

Démarche réseau Soyez organisé !

La démarche réseau c'est une question d'organisation et d'investissement :

- Organisez vos **fichiers de contacts** (tableau de suivi des contacts...) : tenez-les à jour !
- **Fixez vous des objectifs** : 2/3 rendez-vous réseau par semaine, c'est la bonne moyenne.
- Pensez à **remercier** et à **tenir informées** les personnes vous ayant donné des noms lorsque vous avez trouvé un emploi.
- Favorisez les occasions de rencontres : soyez présent lors des conférences, forums, événements de toute nature...

Les bénéfices

Les bénéfices d'une démarche réseau au niveau personnel :



- **Dynamiser** votre recherche d'emploi,
- Développer votre **confiance en vous**,
- Être plus **à l'aise** en entretien physique et téléphonique,
- Maîtriser davantage votre projet professionnel,
- Acquérir une meilleure connaissance du **marché de l'emploi** dans votre domaine professionnel.



5 quai Jean Moulin
69001 Lyon

Tel. 04 72 07 31 25

Fax. 04 72 07 31 29