

« Réseautage : Pourquoi Comment »



©2010 www.Succes-Prosperite.com
& [Club Editeur Web](#)

Note Juridique

L'éditeur s'est efforcé d'être aussi précis et exhaustif que possible dans la création de ce rapport, bien qu'il ne garantisse pas, que le contenu soit exact en permanence en raison de l'évolution rapide d'Internet.

Bien que toutes les informations fournies dans cette publication aient été vérifiées avec la plus grande attention, l'éditeur n'endosse aucune responsabilité quant aux erreurs, omissions ou interprétations contradictoires concernant le sujet de ce document. Tout affront à une personne particulière, gens ou organisations serait involontaire.

Dans les guides, comme toute autre chose dans la vie, il n'y a aucune garantie de revenus. Les lecteurs sont avisés de faire appel à leur bon sens en fonction de leur situation individuelle et d'agir en conséquence.

Ce livre n'est pas destiné à être utilisé comme source d'ordre juridique, commerciale, comptable ou financière. Les lecteurs sont invités à recourir aux services de professionnels compétents dans le domaine juridique, comptable, entrepreneurial, et financier.

Table des matières

Réseautage : pourquoi	5
Les réseaux sociaux sur le Web, tremplin pour l'emploi	7
Réseautage : comment	9
Votre attitude plutôt que vos aptitudes « <i>Votre attitude est plus importante que vos aptitudes</i> » Zig Ziglar	9
Avoir des fondations personnelles fortes	9
L'effet démultiplicateur du réseau	10
Cultivez les bonnes attitudes	11
Comment se faire connaître et reconnaître	12
Comment vous préparez	13
Les erreurs à éviter pour bien « réseauter »	
Comment entretenir et développer votre réseau	17
Internet : les outils et stratégies	19
Des outils indispensables	19
Exister sur le Web	20
Internet : les réseaux sociaux	23
Comment bien utiliser les réseaux sociaux	23
Internet : les différents types de réseaux	25
Choisissez le réseau qui vous convient	25
Les Clubs Privés	25
Les réseaux business	27
Les réseaux d'influence	30
Ressources Informations:	37
Les sites medias communautaires:	37
Les sites plateforme d'emploi	38
Pour placer vos articles ou communiqués de presse:	39
Pour créer votre blog:	40
Outils de publication:	40
Les cartes de visites:	40
Les cartes de vœux:	41
Les sites de recherche de contacts perdus de vu et de partage:	41

Réseautage : introduction

Dans une vie, vous allez pouvoir rencontrer en moyenne 4 à 5000 personnes. Les occasions de rencontres dès l'école sont nombreuses. Le nombre de contacts se développe au fil des années, mais comment gère-t-on ces liens dans la durée...

Bien souvent les chemins se séparent, les études, formations, projets et objectifs divergent et l'on perd contact. Et pourtant...

Le réseau relationnel est reconnu aujourd'hui comme le plus puissant levier de développement pour tous les individus quelque soit leurs activités.

Les principes de la mise en relation, de la recommandation, du «bouche à oreille» sont indispensables pour gagner du temps, rencontrer plus vite les bonnes personnes, et avoir toutes les chances de votre côté pour réussir vos projets.

Vous avez une famille et des amis. Vous avez peut-être gardé des contacts avec vos anciens camarades de maternelle, d'école, de collège, d'université, de vos formations et stages. Vous avez pu également garder des contacts avec des anciens collègues de travail.

Vous faites, ou vous avez fait partie d'une association ou de clubs de sport, de loisirs. Toutes ces personnes font partie de votre réseau et peuvent vous ouvrir les portes de leurs réseaux. Avec Internet, il est encore plus facile de les retrouver et de les contacter.

Pensez également aux personnes que vous côtoyez au quotidien : commerçants, coiffeur, voisins, médecin, dentiste, concierge.....

Aux Etats-Unis, utiliser ses relations pour développer son réseau est tout à fait naturel. Échanger ses cartes de visite, recommander, fait partie des habitudes, sans aucun complexe. Les mentalités changent en France et de plus en plus rapidement actuellement et cette façon de pratiquer s'organise également.

Donc, vous avez un réseau, il vous faut l'entretenir et le développer. Ceci requiert une véritable organisation.

Réseautage : pourquoi

Quel que soit le domaine, les bonnes relations sont utiles. Pour vos enfants dans le bon déroulement de leurs études, la recherche de stages, de formations. Pour vous et votre famille, dans toutes les activités que vous voulez entreprendre et pour votre propre carrière professionnelle bien entendu.....

Le *Wall Street Journal* révélait il y a deux ans que 94% des gens qui avaient trouvé un emploi avaient déclaré qu'ils devaient leur succès au «Réseautage»

Il faut donc préparer et entretenir votre réseau avant d'en avoir besoin et surtout à l'époque actuelle, pour vous aider à faire évoluer efficacement votre carrière et dans une recherche d'emploi. C'est justement le meilleur moyen de ne pas se trouver sans emploi !

Avoir un réseau est un atout très efficace pour trouver un job ou en changer. Pour optimiser cette stratégie, Internet met à la portée de tous, la constitution de contacts professionnels. Les réseaux sociaux en ligne vous permettent à la fois de renouer des liens qui peuvent être fructueux professionnellement (anciens collègues, anciens camarades de classe...) et d'enrichir votre carnet d'adresse. L'inscription sur les réseaux en ligne vous permet également d'accroître votre visibilité auprès des recruteurs et de rester à l'écoute du marché et des opportunités.

Il sera beaucoup plus facile de joindre une personne pour lui demander un service, une recommandation. Il sera simple de demander à un contact d'être votre ambassadeur si vous avez entretenu une relation régulière avec cette personne. Si vous avez régulièrement échangé simplement pour le plaisir de la communication.

Si vous désirez créer votre propre business. Si vous voulez développer un projet professionnel, là encore vous aurez besoin d'un réseau relationnel. Mais heureusement il existe de nombreux réseaux parmi lesquels vous pouvez trouver celui qui vous permettra de développer des relations en accord avec vous-même et ce que vous faites.

Une étude «Entrepreneurs et réseaux : usages et attitudes» réalisée en janvier 2007, par Place des réseaux, démontre clairement que la démarche réseau est un véritable levier économique. Pour rompre l'isolement, pour échanger, générer des contacts, créer des partenariats, trouver des clients et développer votre chiffre d'affaire.

Réseautage Pourquoi Comment

La plupart des entrepreneurs sont ravis de leur indépendance. Mais ils souhaitent également pouvoir échanger plus souvent avec d'autres entrepreneurs pour rompre leur isolement.

Plus les entrepreneurs s'investissent dans leur démarche réseau et plus ils développent leur chiffre d'affaire.

De la même étude, il ressort que :

- 37% des entrepreneurs interrogés dégagent plus de 10% de leur CA grâce à leur démarche réseau.
- 41% appartiennent à un réseau formel d'entreprises ou de dirigeants (clubs de dirigeants, clubs d'entreprises, clubs de créateurs, clubs de services (Rotary, Lyons, ...), groupements d'achats, associations locales de commerçants et d'artisans, groupements d'employeurs...).
- 37% des répondants appartiennent également à un syndicat professionnel et 29% participent à des forums d'échanges sur Internet ou des communautés en ligne

Il y a de nombreuses possibilités de développer son réseau relationnel personnel et professionnel les 2 étant très souvent interactifs. Faire parti d'un réseau formel à travers un club service ou d'entreprises. Être actif dans une association est le meilleur moyen pour développer vos connaissances et pour «Réseauter».

Les réseaux sociaux sur le web sont également d'autres plateformes de mise en relation. Elles se sont multipliées ces 5 dernières années. Certaines, comme VIADEO et LinkedIn sont particulièrement adaptées pour la recherche d'emploi ou le développement de vos affaires. D'autres comme FaceBook sont plus basées sur la mise en relation de personnes ayant les mêmes centres d'intérêts.

Le plus important est de sélectionner le réseau qui correspond à votre profil et qui sera le plus pertinent pour votre évolution personnelle ou votre carrière professionnelle. Choisissez ceux qui vous correspondent :

- ☒ Clubs de loisirs ou de sports,
- ☒ Clubs d'amateurs (collectionneurs, épicuriens, artistes, gastronomes.....)
- ☒ Clubs services (Lions club, Rotary....)
- ☒ Clubs régionaux,
- ☒ Clubs d'affaires,
- ☒ Clubs d'entreprise,

Réseautage Pourquoi Comment

- ☒ Clubs de développement professionnel,
- ☒ Associations professionnelles,
- ☒ Clubs d'entrepreneurs,
- ☒ Associations d'anciens élèves,
- ☒ Clubs de dirigeants
- ☒ Réseaux de minorité (salariés, entrepreneur, femmes, issus de l'immigration, gays, religieux...),
- ☒ Les Think Tanks (héritiers des cafés philosophique),
- ☒ Les réseaux sociaux virtuels,
- ☒ Les sites de média communautaire,

Vous trouverez des informations détaillées dans le chapitre, «Réseautage : les différents types de réseaux. »

Les réseaux sociaux sur le Web, tremplin pour l'emploi

Dans le cadre d'une recherche d'emploi, la visibilité est essentielle. Il faut être visible et parfaitement lisible.

Le premier site français incontournable, aujourd'hui est VIADEO. Pour l'international c'est LinkedIn où il est recommandé de s'inscrire. Viennent ensuite pour créer du relationnel et faciliter les contacts, toujours dans le but de développer sa carrière, Facebook, Cooptin, Copain d'avant.....

Keljob.com a réalisé une enquête auprès de plus de 6 000 personnes qui montre que (sondage janvier 2008):

- Près de 70% des Français considèrent les réseaux sociaux web (tels que Viadeo, Facebook) comme un bon moyen de faciliter leur recherche d'emploi.
- 61% des sondés disent aujourd'hui être membres actifs de réseaux communautaires.
- 33% affirment être inscrits à plusieurs d'entre eux.
- 28% n'avouent avoir déposé leur profil que récemment.

Réseautage Pourquoi Comment

- Plus de la moitié des sondés ont plus de 25 ans.
- 30% appartiennent à la tranche 40-60 ans.
- Les femmes sont les plus adeptes des sites communautaires. Elles représentent 60% des personnes interrogées.
- 43% des utilisateurs de réseaux sociaux sont présents sur le web à la fois pour tisser des liens professionnels et personnels.
- 17% les exploitent dans un but exclusivement professionnel. Et parmi eux 72% sont diplômés à bac +2 minimum, même si l'on retrouve tous les types de postes – cadres, employés ou sans emploi.
- 30% des sondés révèlent avoir déjà trouvé un emploi grâce à leur réseau, dont 9% le doivent aux réseaux sociaux virtuels

C'est un véritable phénomène de mode, les sites Internet communautaires sont aujourd'hui devenus incontournables. Nombreux sont ceux à y avoir déjà créé leur profil. Copains d'Avant, Viadeo et FaceBook constituent le trio de tête des sites les plus prisés.

Espace d'échanges et de rencontres, ces sites permettent de rapprocher candidats et recruteurs. Votre inscription vous permet d'accroître votre visibilité auprès des recruteurs et de rester à l'écoute du marché et des opportunités.

Bien choisir le club l'association ou le réseau qui vous convient est important, mais la manière de vous y intégrer est également essentielle.

Réseautage : comment

Votre attitude plutôt que vos aptitudes

«Votre attitude est plus importante que vos aptitudes» Zig Ziglar

Zig Ziglar est une autorité de renommée internationale dans le développement personnel de haut niveau. Il aide les gens à utiliser pleinement leurs ressources physiques, mentales et spirituelles. Il a créé un cours de motivation personnelle, appelé I CAN (je peux), qui est enseigné dans de nombreuses écoles. Beaucoup d'entreprises utilisent ses livres, ses films et bandes vidéo dans le cadre des programmes de formation de leurs employés.

Zig Ziglar est l'auteur de plusieurs best-sellers, dont : **«Les secrets pour conclure la vente», «Rendez-vous au sommet», «Les étapes vers le sommet».**

Une étude menée par l'Université Harvard révèle que nos attitudes sont responsables à 85% de nos succès, alors que seulement 15% de ces mêmes réussites sont attribuées à nos connaissances techniques."

Zig Ziglar souligne aussi que William James, le père de la psychologie américaine déclara que la plus importante découverte contemporaine, c'est que nous pouvons changer nos vies, si nous changeons nos attitudes.

Ceci est important à savoir pour développer la bonne attitude quand on veut optimiser ses capacités relationnelles.

Avoir des fondations personnelles fortes.

C'est un concept développé par les professionnels du coaching. L'idée est qu'une fois que vos fondations personnelles sont solides, les gens vont remarquer une énergie particulière chez vous qui va les attirer à vous.

Pour avoir ces fondations personnelles, il faut parvenir à un «EQUILIBRE» entre toutes les zones clé de votre vie. Cela peut inclure la santé, l'argent, l'environnement, la famille et les amis, les amusements et loisirs, la carrière professionnelle, le développement et enrichissement personnel...

Réseautage Pourquoi Comment

Les professionnels du coaching font évaluer par leurs clients chacun de ces points de 1 à 10 (10 étant la meilleure note) et vont travailler avec eux sur ceux qui restent «en dehors de l'équilibre global». Avoir des fondations personnelles fortes est la première étape pour attirer les autres à soi.

N'hésitez pas, si vous le pouvez à faire appel à un coach. Ou si vous avez la chance dans votre entourage d'avoir une personne qui se comporte comme un vrai leader, qui a des facilités pour bien communiquer, elle peut vous aider à progresser dans ce domaine. Suivez la, regardez, écoutez.

On a tous besoin d'un regard extérieur pour s'évaluer et progresser. Pour continuer à évoluer et se développer, il faut être confronté à des challenges, être capable de se remettre en question, être toujours enseignable.

En restant positif, n'hésitez à vous remettre en question régulièrement avant que des événements de la vie ne vous y obligent.

L'effet démultiplicateur du réseau

Afin de «Réseauter» avec efficacité, entraînez-vous au quotidien et faites le avec plaisir. Que cette attitude devienne une seconde nature.

On estime que chaque personne connaît ou a bien connu 350 personnes en moyenne.

Dans une vie vous avez la possibilité de rencontrer, entre 4 et 5000 personnes. Bien entendu toutes ne deviendront pas des amis ou collègues de travail. Mais faites le test, écrivez une liste de tous vos contacts professionnels, familiaux et amicaux avec qui vous pouvez être en réseau. Cherchez bien, utilisez toutes vos ressources d'adresses et de noms. Vous serez sans doute très étonné de la longueur de votre liste!

Donc, avant de vouloir développer votre relationnel, vous pouvez vous concentrer sur votre réseau déjà existant. Privilégiez le renforcement de ces liens qui pourront vous être utiles.

Connaissez-vous la théorie de Milgram. En 1967, ce sociologue américain Stanley Milgram décrivait le «small world phenomenon».

Il expliquait et démontrait qu'il existait en moyenne six intermédiaires entre deux personnes prises au hasard sur la terre. Chacun d'entre nous connaît un certain nombre de personnes, lesquelles connaissent d'autres personnes et ainsi de suite.

Réseautage Pourquoi Comment

Pour en savoir plus et lire la totalité de cet ouvrage, veuillez cliquer sur le lien ci-dessous:

[Réseautage : pourquoi ? Comment ?](http://www.succes-prosperite.com/reseautage/)

ou tapez dans votre navigateur Internet :

<http://www.succes-prosperite.com/reseautage/>

Bien amicalement,

Bernard

<http://www.Succes-Prosperite.com>