

Trucs du bon réseuteur

Le réseautage représente des actions servant à augmenter ses contacts professionnels ainsi qu'à faire valoir ses services/produits. Il s'agit également d'un bon moyen d'obtenir des informations et des recommandations. Il est important de garder en tête que, même en 2018 avec tous les moyens technologiques dont nous disposons, le bouche-à-oreille demeure un moyen de communication très efficace. Les références peuvent rapidement devenir exponentielles si vous bâtissez un large réseau et que vous l'entretenez adéquatement. Dans cet article, *Beaudoin relations publiques* vous donne des conseils afin de maximiser votre participation aux activités de réseautage.

1. Brisez la glace

Si vous êtes timide et qu'il s'agit de vos premiers événements de réseautage, allez-y accompagné. Une fois que vous aurez participé à plusieurs activités, vous reconnaîtrez des visages et vous ne ressentirez plus le besoin de devoir y aller avec quelqu'un. De plus, s'il s'agit de vos premières fois, allez-y avec un événement qui vous plaît à la base. Vous n'êtes pas matinal ? Optez pour des activités en soirée du genre 5@7. Il y en a pour tous les goûts. Achetez vos billets à l'avance si l'activité en requiert, vous serez déjà engagé et vous diminuerez vos chances de vous désister par nervosité.

2. Préparez-vous

Tout commence par la tenue vestimentaire. Une activité de réseautage n'est pas une sortie dans un bar. Attention aux vêtements trop suggestifs et aux décolletés plongeants. Portez des souliers propres et confortables. Si vous avez une épinglette d'entreprise, portez-la (à gauche). Attention aux lunettes de soleil! Rappelez-vous, il est important d'avoir une apparence soignée, car vous n'avez pas deux chances pour faire une bonne première impression. Pas moins de 80 % d'une première impression n'a rien à voir avec nos paroles.

Une fois votre tenue choisie, donnez-vous un objectif à atteindre. Par exemple, vous pourriez vous donner le défi d'établir trois contacts au cours de l'activité de réseautage. Déterminez aussi votre cible, cela vous aidera à aller parler aux bonnes personnes afin d'avoir des retombées. Vous pouvez aussi vous préparer quelques mots clés qui vous aideront à définir votre entreprise et votre travail. Prévoyez des cartes professionnelles en quantité suffisante et... avec les informations à jour. Arrivez tôt à l'événement, repérez les toilettes, le vestiaire, etc. De cette façon, vous vous sentirez en contrôle de votre environnement.

3. La première impression

Allez voir les gens et donnez des poignées de mains fermes (sans être violent). Regarder la personne à qui vous vous adressez dans les yeux lorsque vous lui serrez la main (d'où l'abstention des lunettes de soleil...).

4. Trouvez le parfait équilibre entre *business* et *casual*

Bien que le but du réseautage soit de faire valoir son entreprise, il faut faire attention à bien doser les conversations. Nous référençons des entreprises, certes, mais aussi les personnes derrière celles-ci. N'hésitez pas à montrer votre personnalité dans vos conversations, c'est ce qui fait que les gens se souviendront de vous. D'ailleurs, parler de vos intérêts en dehors du boulot vous aidera à trouver des points communs avec d'autres participants mettant ainsi la table pour de futures conversations aux prochains événements.

5. À vos suivis !

Il est important que l'activité de réseautage porte fruit. Prenez des notes sur les cartes professionnelles que les gens vous remettent et demandez à ceux à qui vous en donnez s'ils acceptent que vous les rappeliez pour une rencontre. À la suite de l'événement, si on vous appelle, démontrez que vous êtes réellement content. N'oubliez pas d'informer la personne si vous êtes en mains libres. Par ailleurs, si vous appelez quelqu'un, surtout sur son cellulaire, demandez-lui s'il s'agit d'un bon moment pour lui parler (à faire dans n'importe quel contexte). Faites vos propres démarches en rappelant vous-même, cela vous permettra de garder le contrôle. N'oubliez pas d'être actifs sur les réseaux sociaux et n'hésitez pas à ajouter les personnes à votre réseau sur LinkedIn. Surtout, resaluer les gens que vous avez rencontrés dans une activité précédente.

L'attitude du gagnant :

- Gardez en tête qu'on engage des personnes et non des firmes;
- Apportez votre sourire;
- Vous n'êtes pas là pour vendre, mais pour en apprendre sur les autres afin de bien leur offrir vos services. L'objectif est d'entrer en relation avec les gens;
- Soyez sincère;
- Soyez positif. Laissez vos mauvaises expériences de côté. Les gens ne sont pas dans une activité de réseautage pour entendre chialer;
- Ne jamais faire de médisance;
- Soyez courtois avec le personnel. Ne chialez pas après la serveuse;
- Faites du réseautage plutôt que boire et manger. C'est inconscient, mais l'humain n'a pas tendance à déranger quelqu'un qui mange;
- Attention à votre consommation d'alcool;
- Évitez de rester avec les gens que vous connaissez.