



Petit guide sur le réseautage

Avec le temps des Fêtes arrivent les réunions de famille, mais aussi plusieurs occasions de rencontres d'affaires. Vous désirez en profiter pour augmenter votre réseau de contacts ? Voici quelques éléments à ne pas oublier.

Il y a plusieurs raisons de réseauter.

1. Vous présenter à des clients potentiels ou identifier qui contacter ultérieurement dans l'entreprise. Dans ce dernier cas, demandez à votre interlocuteur si vous pourrez dire que c'est lui qui vous a donné ce contact.
2. Se créer un réseau de contacts tant chez d'éventuels clients ou fournisseurs qu'auprès de possibles partenaires.
3. Aller chercher de l'information. Vous pouvez être proactif et aller chercher de l'information spécifique, mais ça peut aussi se faire simplement en tendant l'oreille à ce qui se dit.
4. Augmenter sa notoriété. C'est toujours rassurant pour un éventuel client ou partenaire de voir que vous êtes apprécié de plusieurs personnes.
5. Se faire voir pour qu'on ne vous oublie pas. Ça peut être très payant de faire du « m'as-tu-vu? » ou de donner des poignées de main. Tout va si vite qu'il est fréquent qu'une personne engage une ressource parce que celle-ci était tout simplement là au bon endroit au bon moment.

Quelques conseils :

N'arrivez pas stressé. Prenez le temps de respirer avant.

Soyez dans un bon état d'esprit. « *Il faut toujours interpréter en bien ce qui est susceptible de l'être.* » C'est tout à fait vrai ! La médisance ne sert à rien et une méfiance irraisonnée peut vous empêcher de saisir de belles occasions d'affaires.

Intéressez-vous sincèrement à ce que l'autre dit ! Vous n'y arrivez pas? Il n'y a pas de gêne à vous excuser auprès de la ou des personnes avec qui vous étiez et à aller voir ailleurs.

N'oubliez pas qu'en arrivant dans une pièce, c'est à vous de vous présenter à ceux et celles qui y sont déjà. Rester dans son coin est impoli alors que le but de l'activité est le réseautage.

Déclinez votre nom et votre profession ainsi qu'une petite phrase bien préparée qui permettra à votre interlocuteur de se souvenir de vous. Si vous disposez de peu de temps, ciblez les personnes à qui vous voulez parler ou de qui vous voulez vous faire voir et commencez par eux. Ne tenez jamais pour acquis que la personne en face de vous se rappelle votre nom et celui de votre entreprise même si vous vous étiez présenté dans un autre événement ou que vous l'aviez côtoyée à quelques reprises. Nommez-vous d'emblée au moment d'échanger une bonne poignée de main. Vous pouvez même l'aider en mentionnant les circonstances de votre rencontre la plus récente ou le lien qui vous unit. Ça évitera à tout le monde d'être gêné ou de chercher votre nom au lieu de vous écouter.

À l'inverse, si vous ne vous souvenez pas du nom de votre interlocuteur et qu'il ne prend pas les devants, n'hésitez pas à lui demander de vous aider en prétextant que vous vous souvenez bien de lui, mais que votre mémoire des noms est très défaillante. Lorsqu'il vous l'aura dit, répétez-le aussi souvent que possible pendant votre échange.

Présenter des personnes les unes aux autres ou partager vos bons contacts est toujours gagnant ! Vous devenez ainsi une personne riche en références utiles. Il ne s'agit pas ici de faire ce qu'on appelle du « name dropping », c'est-à-dire nommer des personnes connues comme s'ils étaient des intimes juste pour se mettre en valeur. Ça vous rattrape toujours ! À l'inverse, si vous désirez qu'on vous présente à quelqu'un, n'hésitez pas à demander à une personne que vous connaissez de vous introduire.

Vous voulez faire bonne impression ? Ne faites pas de promesses que vous ne pourrez pas tenir. Et dès votre retour à la maison ou au bureau, notez ce que vous vous êtes engagé à faire et faites-le rapidement !

Bon réseautage !

Hélène Fortier, relationniste

www.hfortier.com

(paru dans la section du RDE du journal Le Lavallois de décembre 2021)