

La force du réseautage

Les contacts tissent le filet de sécurité dont nous avons tous besoin pour passer au travers de notre vie. Ils (les contacts), ne sont pas réservés aux clubs sélects... Ils sont là autour de nous, il faut les ramasser et bien les gérer. Ils nous aideront, comme de bonnes étoiles, à atteindre nos objectifs.

Entretien du réseau

Pour une entreprise en quête d'employés, il est donc essentiel d'entretenir votre réseau de personnes avec qui vous avez eu **au moins un contact personnel**, qui se **souviendra de vous** et avec qui **vous avez communiqué dernièrement**. Pour ce faire, il importe d'avoir facilement accès au numéro de téléphone, à l'adresse courriel, au profil Facebook ou être en contact via le réseau professionnel LinkedIn par exemple.

La gestion de votre réseau

Afin d'être efficace, avez-vous le réflexe de récupérer les cartes d'affaires ou toutes informations pertinentes tel anniversaire, événement marquant, commentaire personnel, de les **colliger rapidement et systématiquement dans votre carnet d'adresses électroniques** ? Pourquoi «électronique», pour pouvoir rapidement envoyer une note, pour éviter de chercher dans vos poches, dans le fond de votre tiroir ou pire, dans votre tête!

Multipliez vos sorties et pratiquez votre message, n'hésitez pas à envoyer des cartes de souhaits, à participer à des soupers ou à des 5 à 7, ou même de faire un téléphone éclair pour demander conseil, etc.

La réussite passe par :

- Bien connaître vos valeurs, vos besoins, vos aspirations, vos projets (car on trouve ce que l'on cherche) ;
- Exprimer vos besoins correctement via les membres de votre équipe (car ce qui est exprimé risque d'être entendu) ;
- Soyez ouverts aux commentaires des autres (croyez que l'autre peut vous aider un peu, beaucoup, en partie, tout de suite ou plus tard) ;
- Ayez une certaine discipline (un système simple optimise l'efficacité de votre réseau) ;
- Osez prendre les devants, serrez des mains, souriez, dégagez le plaisir (car la première impression, même sur le Web est essentielle) ;
- Pensez « réseau » (développez le réflexe) ;
- Soyez rigoureux, assidu et ponctuel dans votre démarche ;
- Sortez stratégiquement;
- Laissez votre marque, vos coordonnées (votre carte professionnelle).

