**OBJECTIFS – A la fin du module, les porteurs de projet :**

* Auront évalué le potentiel de leur réseau actuel
* Auront construit leurs approches réseaux
* Sauront maintenir leur réseau professionnel

COMPRENDRE

1. **LE RESEAU**

* Le réseau c’est quoi ? et pourquoi ?
  + Définition
  + Pourquoi ? La nécessité de développer son réseau professionnel

1. **DIAGNOSTIC : TOUT LE MONDE A DU RESEAU !**

* Qui fait partie de mon réseau ?

1. **CONSTITUER SON RESEAU**

* Développer son réseau physique
* Plan d’action
* Développer son réseau en ligne

1. **MAINTENIR ET ENRICHIR SON RESEAU : TRUCS ET ASTUCES**

* Pour maintenir et enrichir son réseau « physique » : trucs et astuces
* Pour maintenir et enrichir son réseau « en ligne » :
  + Trucs et astuces
  + Comment animer son réseau sur le net (mail, LinkedIn, Facebook) ?

TRANSMETTRE

**Durée indicative : 3h10**

**Objectifs du module et planning de la journée 5’**

1. **LE RESEAU 20’**

* Le réseau c’est quoi ? et pourquoi ? 20’

1. **DIAGNOSTIC : TOUT LE MONDE A DU RESEAU ! 45’**

* Qui fait partie de mon réseau ? 45’

1. **CONSTITUER SON RESEAU 45’**

* Développer son réseau physique 20’
* Développer son réseau en ligne 25’

**Pause 10’**

1. **MAINTENIR ET ENRICHIR SON RESEAU : TRUCS ET ASTUCES 55’**

* Trucs et astuces pour maintenir et enrichir son réseau physique 10’
* Trucs et astuces pour maintenir et enrichir son réseau en ligne 45’

**A toi de jouer ! 5’**

**Débrief de la journée 5’**

SOMMAIRE

Développer et Animer son Réseau

MODULE

Z

Z

1. LE RESEAU

* **Le réseau, C’EST QUOI ?**

Le réseau, c’est est un ensemble de contacts accumulés au cours de la vie personnelle et professionnelle. Il peut s'agir de membres de votre famille, de collègues, d'amis proches, de professeurs...

Attention : Le réseau est différent du piston !

Le réseau, c’est de la rencontre, pas de la recherche d’emploi. Un bon contact réseau est celui qui permet un rebond positif vers un autre contact positif et ainsi de suite.

Le piston en revanche consiste à placer quelqu’un dont on n’est pas sûr qu’il soit compétent, en l’imposant, indépendamment de ses qualités et de ses compétences.

**Le réseau, POURQUOI ?**

Dans le cadre d’une recherche d’emploi : quelques chiffres

* 1/3 des Français ayant trouvé un emploi l’ont obtenu via leur réseau.
* Près de 2/3 des offres d’emploi n’ont pas fait l’objet d’une annonce.

Dans le cadre de ton projet : cf. les témoignages d’anciens volontaire sur le support de présentation PPT

Développer son réseau permet :

* D’avoir accès au marché caché de l’emploi ;
* D’accéder plus facilement à des contacts, services ;
* De discuter avec des entrepreneurs qui sont « passés par là », et donc de bénéficier de leurs expériences et de leurs conseils ;
* D’être challengé sur ses idées ;
* De trouver des collaborateurs possédant des compétences incontournables… que l’on ne possède pas soi-même ;
* De nouer des partenariats « gagnant-gagnant ».
* D’affiner sa stratégie emploi/projet
* De s’insérer dans son écosystème (influenceurs, partenaires, presse…)

1. DIAGNOSTIC : TOUT LE MONDE A DU RESEAU !

*Objectif : Identifier son réseau actuel et dénicher les réseaux cachés*

Vous pensez ne pas avoir de réseau ? Brisez ce mythe ! En recensant toutes les personnes qu’ils ont croisées dans leur vie personnelle et professionnelle, les vols se rendront compte qu'il n'en est rien.

Exercice d’application : cf. la trame d’animation et le document Excel en annexe

Qui fait partie de mon réseau ?

*Le réseau personnel* :

* le cercle familial : parents, frères, cousins, ...
* l’entourage proche : amis, voisins, la famille de vos amis, les amis de vos amis, ...
* les relations de « proximité » : commerçants du quartier, pharmaciens, médecins, ...

*Le réseau professionnel* :

* les personnes rencontrées dans le cadre de vos études : anciens étudiants, profs…
* les individus rencontrés pendant votre parcours pro : anciens collègues, partenaires...

*Le réseau extra-professionnel* :

* + les partenaires partageant les activités sportives, culturelles, artistiques, scientifiques...
  + associations et organismes divers

COMPRENDRE

Z

Z

* les individus rencontrés pendant votre parcours pro : anciens collègues, partenaires…

*Le réseau extra-professionnel* :

* les partenaires partageant les activités sportives, culturelles, artistiques, scientifiques…
* associations et organismes divers

1. CONSTITUER SON RESEAU

*Objectif : développer son réseau et se donner un espace temps/réseau.*

**Pour constituer son réseau, il faut** :

Développer son réseau physique :

* Participez à des événements : événements startup, concours de pitch, salons professionnels, soirées networking, conférences, tables rondes… Et surtout, là où se font la majorité des contacts : les **cocktails d’après-conférence** !
* Rejoignez également des organisations professionnelles ou des réseaux existants**.**

L’objectif ? Nouer un premier contact avec des professionnels « qui comptent » — ou qui pourraient finir par compter dans votre aventure. Ils permettent en effet de partager des expériences, d’échanger des connaissances/contacts, de participer à des conférences, de valoriser son entreprise lors de concours…

Plan d’action : Quand je participe à un évènement, qu’est-ce que je dois faire ?

* 1ère étape : le ciblage

A quels événements faut-il participer ?

Tout dépend de vos objectifs évidemment ! Définissez-les !

* 2ème étape : la préparation

Il est indispensable de confirmer l’intérêt des salons / forums envisagés en vous renseignant au préalable : de plus en plus d’événements mettent en ligne le résumé, le film, les photos de leur précédent événement. Voilà de quoi vérifier la pertinence de votre déplacement !

Pensez également à l’aspect logistique au plus tôt : cela vous reviendra moins cher (entrée gratuite pour une réservation en ligne alors qu’elle devient payante si elle est achetée sur place… ) !

Préparez tous vos documents (CV, LM, flyers projets, cartes de visite…)

* 3ème étape : le jour J

En dehors des conseils de bon sens (tenue ad hoc, communication synthétique et efficace, sourire, énergie, écoute active), n’oubliez pas qu’un événement représente avant tout un nœud de rencontre.

Si vous le pouvez, ciblez les personnes indispensables à rencontrer au préalable.

Osez et ayez confiance !

Osez ! L’idée du « réseautage » est de se lancer. Conseil: Si vous savez que l’évènement auquel vous vous rendez sera plein de gens que vous connaissez déjà, fixez-vous pour objectif d’aller vers la personne que vous ne connaissez pas encore, et introduisez-là dans le groupe.

Ayez confiance ! Pas facile : Vous êtes arrivé il y a déjà 30 secondes, et personnes ne vous a encore adressé la parole. Pas de panique. L’idée est de rester calme et debout, de balayer l’assemblée des yeux, jusqu’à trouver un regard qui vous croise, et à qui vous pouvez adresser un grand sourire, histoire de briser la glace. Vous dégagerez alors quelque chose qui vous rendra très accessible, et les gens viendront à vous. Vous pouvez aussi chercher la personne dans la salle qui se sent encore moins à l’aise que vous, et qui sera ravie d’engager la conversation. Conseil : Eviter de s’incruster dans une conversation sans y être invité ou introduit par un tiers.

* 4ème étape : l’exploitation

Dans le sac du «réseauteur » épuisé : des documents à lire, des prospectus, des notes…

A vous de jouer : mettez à jour votre tableau excel avec les nouveaux contacts, ajoutez les personnes rencontrées sur Linkedin, envoyez un mail de remerciement

COMPRENDRE

Z

Z

Développer son réseau « en ligne »

* Créer un profil attractif sur LinkedIn et/ou Viadeo et mettre en avant ses compétences
* Identifier les profils qui nous intéressent et rentrer en contact avec eux, d’ajouter à ses contacts les personnes croisées lors d’événements ou de rendez-vous professionnels...
* Intégrer des groupes ou des communautés en fonction de ses centres d’intérêt, objectifs. Exemples : communautés étudiantes, Institut de l’Engagement (cf. vidéo), Unis-Cité…

Conseil : Privilégiez les rencontres réelles que virtuelles ! Grâce aux réseaux sociaux ; nous pouvons ajouter tout un tas de personnes à nos réseaux. Mais il faut transformer l’essai en se rencontrant physiquement. Il y a dans une rencontre « physique » beaucoup plus de choses qui sont communiquées et expérimentées que dans une connexion par un simple email ou un échange sur Facebook.

**Qu'est-ce que LinkedIn ?** 1er réseau social professionnel, LinkedIn recense près de 9 millions d’utilisateurs actifs en France et 106 millions dans le monde en 2016.

**Comment ça marche ?** Ici le profil va ressembler à un CV retraçant un parcours et ses formations. Il vous permet de vous mettre en relation avec des professionnels de votre secteur par exemple.

**En résumé :**

|  |  |
| --- | --- |
| **Sert à :**   * Etablir son profil numérique (CV) * Travailler son carnet d’adresse * Toucher des influenceurs * Echanger avec des professionnels * Recruter | **Ne sert pas à :**   * Gagner en audience * Engager sa communauté au sens large |

1. MAINTENIR ET ENRICHIR SON RESEAU : TRUCS ET ASTUCES

Pour maintenir et enrichir son réseau « physique » :

**Trucs et astuces**

* Garder le contact de façon adaptée 🡪 trouvez des prétextes pour se voir ! *Déj’ de fin d’année…*
* Rendre service et oser demander : Mettez le plus souvent possible en relation les personnes que vous connaissez afin de les aider à développer leur propre activité.
* Se rendre disponible, être positif, avoir conscience de ses atouts

Pour maintenir et enrichir son réseau « en ligne »

**Trucs et astuces**

* Garder le contact de façon adaptée : RDV, envoi de mails, appels téléphoniques, bloquer des déjeuners en semaines… Même si vos échanges restent d'ordre professionnel, la convivialité reste une valeur essentielle à entretenir avec soin.
* Publier des messages publics et privés : avoir une démarche active pour être vu
* Rendre son profil visible sur le web et maitriser sa e-réputation (pourquoi est-il important de maîtriser sa e-réputation sur le web ? Cf. les chiffres sur le support de présentation).

**Comment animer son réseau par mail ?**

Envoyez des mails (**personnalisés** !) pour :

* donner des nouvelles de son projet tous les 2 mois environ
* échanger un article de presse intéressant : envoyez tout simplement les articles, journaux ou magazines où vous avez trouvé une information utile à vos relations. Ajoutez un message du type : « J’ai pensé que cela pourrait vous intéresser. »
* fêter les réussites, anniversaires, les bons moments : envoyez un e-mail pour féliciter vos relations lors d’un anniversaire, la refonte d’un site ou bien une parution dans la presse…

COMPRENDRE

Z

Z

* adresser ses vœux de fin d’année

**Attention : réseauter ne veut pas dire harceler !**

Bien sûr, garder contact ne consiste pas à harceler les autres mais à effectuer des petits gestes qui vont rappeler que vous êtes là et que vous vous intéressez également aux autres :   prendre des nouvelles, en demander, envoyer des invitations, en accepter.

**Focus sur le mail de voeux :**

Règle n°1 : cet e-mail doit être désintéressé et ne pas mélanger les genres (candidatures, sollicitations…).

Règle n°2 : le message doit être court. Il peut être l'occasion de faire part de nouvelles d'ordre professionnel (situation professionnelle, démarches en cours…). Il ne faut pas pour autant utiliser ce mail pour faire une candidature.

Règle n°3 : Il est important de garder un ton professionnel ou du moins adapté à votre interlocuteur. Tout dépend de la relation que vous entretenez avec la personne concernée.

Votre e-mail pourra prendre une tournure de type : « Bonjour X, je vous souhaite le meilleur pour 2018, tant d'un point de vue personnel que professionnel (…) J'espère que le projet (…) sur lequel nous avions discuté a pu aboutir comme prévu. Je profite également de ce moment de l'année pour vous rappeler que j'ai beaucoup apprécié (…) A bientôt j'espère pour échanger plus longuement ! ».

**Comment animer son réseau sur LinkedIn ?**

1. Remplir au maximum son profil :

Linkedin vous met à disposition une jauge qui indique le taux de “remplissage” de votre profil. Pour atteindre les 100% renseignez l’ensemble des informations demandées par Linkedin. Plus votre profil est complet, plus vous pourrez faire figure d’expert.

1. Donnez de la visibilité à ses vidéos et présentations

Vous pouvez compléter votre profil LinkedIn en incluant un choix de présentations ou vos vidéos… C’est un excellent moyen de faire valoir votre expertise et de vous différencier. Insérez une présentation slideshare, ajouter une vidéo YouTube, pousser votre livre blanc…

1. Invitez 4 personnes par semaine

Objectif : développer progressivement son réseau. Et ces personnes peuvent être des personnes que vous connaissez, comme des personnes que vous ne connaissez pas. L’objectif : se construire un réseau en accord avec son secteur d’activités. La recommandation est d’en inviter que 4, pour que vos contacts restent de qualité. Et que vous puissiez progressivement nouer un contact avec chacune de vos relations.

1. Attribuer des compétences aux membres de son réseau

Les attributions de compétences sont notamment utiles aux recruteurs qui consultent les profils car elles leur permettent de cerner les principaux domaines d'expertise de l'utilisateur.

1. Demandez des recommandations

Vous pouvez envoyer une demande via LinkedIn à votre ancien employeur. Celles-ci apparaitront ensuite directement sur votre profil et seront visibles par tous. Cela vaut de l’or !

1. Utilisez les publications

Publiez quelques articles par semaine, tout simplement parce que cela vous ramènera beaucoup plus de vues sur votre profil, et donc davantage de possibilités pour nouer des relations.

1. Partagez, commentez, participez ! Soyez actif sur LinkedIn pour y développer votre réseau !
2. Poussez plus loin vos échanges !

Si votre échange avec une personne s’avère intéressant, n’hésitez pas à pousser la discussion plus loin et à lui proposer un entretien téléphonique, ou une discussion via Skype.

COMPRENDRE

Z

Z

**Pour animer son réseau sur Facebook : créez une page Facebook professionnelle**

* *Qu’est-ce qu’une page Facebook ?*

Les Pages Facebook permettent aux entreprises et aux marques de partager leur actualité et de communiquer sans intermédiaires. Comme pour un profil (page personnelle), vous pouvez :

* Personnaliser votre page à l’image de votre entreprise,
* Publier des actualités et organiser des événements,
* Ajouter des applications, …
* *Pourquoi créer une page Facebook professionnelle ?*

Au-delà d’une présence gratuite sur le web, une page Facebook vous permet :

* D’étendre et optimiser votre visibilité,
* D’entretenir le contact,
* De dynamiser votre image,
* De gérer votre e-réputation.
* *Comment créer une page Facebook professionnelle ?* (Cf. *Annexes*)
* *Quelques astuces !*
* Privilégiez les photos ou les vidéos.

A**stuce :**Téléchargez vos vidéos directement sur Facebook (en plus de les mettre sur Youtube, Dailymotion…). Cela vous permettra de bénéficier de la lecture automatique de Facebook lors du passage de la souris et vous pourrez modifier le texte affiché en légende dans la vidéo.

### Focus : le Facebook Live. Organisé autour d’un thème qui intéresse votre communauté, un Facebook live est un très bon moyen d’augmenter vos interactions avec elle.

### Dites-leur d’aimer vos publications.

* Réagissez à leurs commentaires.

COMPRENDRE

Z

Z

1. LE RESEAU

|  |  |
| --- | --- |
| Ce dont j’ai besoin | |
| Matériel | * Vidéo projecteur + Ordinateur |
| Supports | * Présentation PowerPoint * De quoi écrire * Paperboard |
| (10’) | **Objectifs** : Introduire la notion de réseau et faire comprendre l’importance de celui-ci |

**Conseils :**

* **Le réseau, c’est quoi** ?

Brainstorming des participants sur la définition du réseau (Balance tes mots possible).

Possibilité d’écrire les réponses des participants au paperboard. S’aider des réponses des participants pour donner la définition, par exemple en entourant les mots clés.

Présenter la notion de réseau (suivez le support de présentation)

* Puis, réfléchir **à pourquoi** il est important d’avoir un réseau (suivez le support de présentation)

1. DIAGNOSTIC : TOUT LE MONDE A DU RESEAU !

|  |  |
| --- | --- |
| Ce dont j’ai besoin | |
| Matériel | * Vidéo projecteur + Ordinateur |
| Supports | * Présentation PowerPoint |
| (45’) | **Objectifs** : Identifier son réseau actuel et dénicher les réseaux cachés |

**Conseils :**

* Suivez le support de présentation
* Puis proposez-leur de faire **un état des lieux de leurs réseaux** : (cf. les étapes dans le support de présentation PPT).
* Après la mise en commun, reprendre le support de présentation et présenter aux volontaires le « corrigé » avec les différentes sources de contact possibles

NB : Dans la 3e étape, il est demandé aux volontaires de classer leur contact selon leur degré d’affinité. Cela est nécessaire pour pouvoir établir un plan d’action adéquat. En effet, selon le degré d’affinité, les actions envisagées sont différentes : contact par téléphone, contact par mail, proposition de déjeuner…



TRANSMETTRE

Z

Z

1. CONSTITUER SON RESEAU

|  |  |
| --- | --- |
| Ce dont j’ai besoin | |
| Matériel | * Vidéo projecteur + Ordinateur |
| Supports | * Présentation PowerPoint * De quoi écrire |
| (45’) | **Objectifs :** Se donner un espace temps/réseau |

**Conseils :**

* **Suivez le support de présentation**
* **Exercice d’application** : les vols voient comment dégager du temps pour leur réseau pro.

Parce que réseauter de manière efficace nécessite une organisation, proposez aux vols d’évaluer le temps prévu pour : répondre aux sollicitations ; planifier vos interventions : par exemple une demi-heure par jour pour animer chacun de vos profils et échanger avec votre réseau, 3 fois par semaine pendant 1 heure, … ; contacter les personnes ; organiser des rencontres...

Tour de table pour mise en commun des réflexions.

1. MAINTENIR ET ENRICHIR SON RESEAU

|  |  |
| --- | --- |
| Ce dont j’ai besoin | |
| Matériel | * Vidéo projecteur + Ordinateur |
| Supports | * Présentation PowerPoint |
| (45’) | **Objectifs :** Soigner sa e-réputation sur le web |

**Conseils :**

* **Suivez le support de présentation**
* Puis présentez aux volontaires le **test Nothing to Hide** (lien ci-après : <https://www.nothing-to-hide.fr/>), qu’ils feront chez eux ensuite. Le petit test proposé est simple et rapide. D'abord, il faut autoriser le site à accéder à vos comptes Facebook, LinkedIn, Twitter et Instagram (ils ne sont pas tous obligatoires). Ensuite, 20 questions sont posées à propos de contenus marquants.

Telle photo est publique, cela vous convient-il? Assumez-vous toujours ce statut, ce groupe ou ce tweet? Ce mot péjoratif revient souvent sur vos comptes ("gros" et "con" au cours de nos deux tests...), cela pourrait déplaire à un employeur, etc. L'exercice est révélateur. Libre à chacun ensuite de supprimer des contenus, ou de modifier ses paramètres de confidentialités.

A la fin, mise en commun des scores de chacun.



TRANSMETTRE

Z

Z

A TOI DE JOUER

Réflexion collective : les volontaires doivent faire leur to-do list pour leur **stratégie réseau**. (cf. le support de présentation PPT)

DEBRIEF

**Conseil :**

Chaque participant écrit anonymement sur un post-it bleu un point positif du module et sur un post-il rose un point à améliorer.

TRANSMETTRE

Z

Z

LINKEDIN – GUIDE D’UTILISATION

<https://business.linkedin.com/content/dam/business/talent-solutions/regional/fr_FR/site/pdf/tipsheets/guide-linkedin-fr.pdf>

TABLEAU EXCEL POUR REALISER LE DIAGNOSTIC

FACEBOOK – COMMENT CREER UNE PAGE

<https://www.facebook.com/help/104002523024878?helpref=about_content>

ANNEXES

Z

Z

Z