



## Bâtir et développer son réseau

Créer, structurer et développer son réseau est une démarche incontournable aujourd'hui dans son évolution de carrière ou sa recherche d'emploi. Plusieurs étapes permettent d'étendre de façon appropriée son capital relationnel en fonction d'objectifs bien construits.

### Etape 1

#### Analyse du réseau actuel

Recherche et sélection des personnes dans sa vie personnelle et professionnelle

#### 1. Création d'un répertoire avec l'ensemble des connaissances et relations professionnelles :

- Dans le cadre des études : anciens étudiants, camarades de promotion, professeurs
- Lors du parcours professionnel : fournisseurs, sous-traitants, clients, partenaires, anciens collègues, stagiaires

#### 2. Listing des personnes avec des centres d'intérêt communs et celles rencontrées occasionnellement :

- Les partenaires d'activités sportives, culturelles, artistiques, scientifiques
- Associations et organismes divers

#### 3. Recueil du réseau personnel du cercle proche au plus élargi

- La famille : parents, frères, cousins
- L'entourage proche : amis, voisins, la famille de vos amis, les amis de vos amis
- Les relations dites de « proximité » : commerçants du quartier, pharmaciens, médecins

#### 4. Analyse des réseaux sociaux déjà établis et de leur distinction :

- Réseaux généralistes (Facebook, MySpace, ...),
- Réseaux professionnels (Viadeo, LinkedIn, ...),
- Réseaux spécialisés dans un secteur d'activité
- etc.



## Etape 2

### Déterminer une stratégie cohérente

Créer et développer ses relations d'échanges efficacement nécessite de savoir gérer son carnet d'adresse et de déterminer ses objectifs professionnels.

Se clarifier par le biais d'un questionnement approprié sur les attentes vis à vis de ce réseau

- Recherche d'informations sur un secteur d'activité, une entreprise ?
- Contacter un expert pour avoir des conseils ?
- Être en contact avec des partenaires potentiels en vue d'une collaboration ?
- Etc.

Cibler les bons contacts selon votre projet professionnel

- Les personnes proches
- Les relations qui ont besoin d'être développées et solidifiées
- Les nouvelles personnes à rencontrer

Créer une dynamique proactive

- Apporter au réseau et partager votre expertise
- Valoriser votre entourage en créant des liens
- Créer des passerelles par thématique

## Etape 3

### Networker ! Conseils pour intéresser les recruteurs sur les réseaux

#### Les erreurs à éviter et les points essentiels

- Cibler les réseaux à privilégier
- Adopter une attitude professionnelle et éthique
- Avoir une implication régulièrement et dynamique
- L'importance d'une bonne photo
- S'intéresser aux autres dans une dimension d'échange et de partage

*Les réseaux sont précieux pour retrouver un emploi et être mis en relation avec des professionnels mais la démarche est délicate et nécessite de bien maîtriser certains fondamentaux.*