



Élargissez votre réseau. **Faites croître votre entreprise.**

Contenu : Audie McCarthy
(Auteure de *Networking Edge—
Building Relationships for Success*)

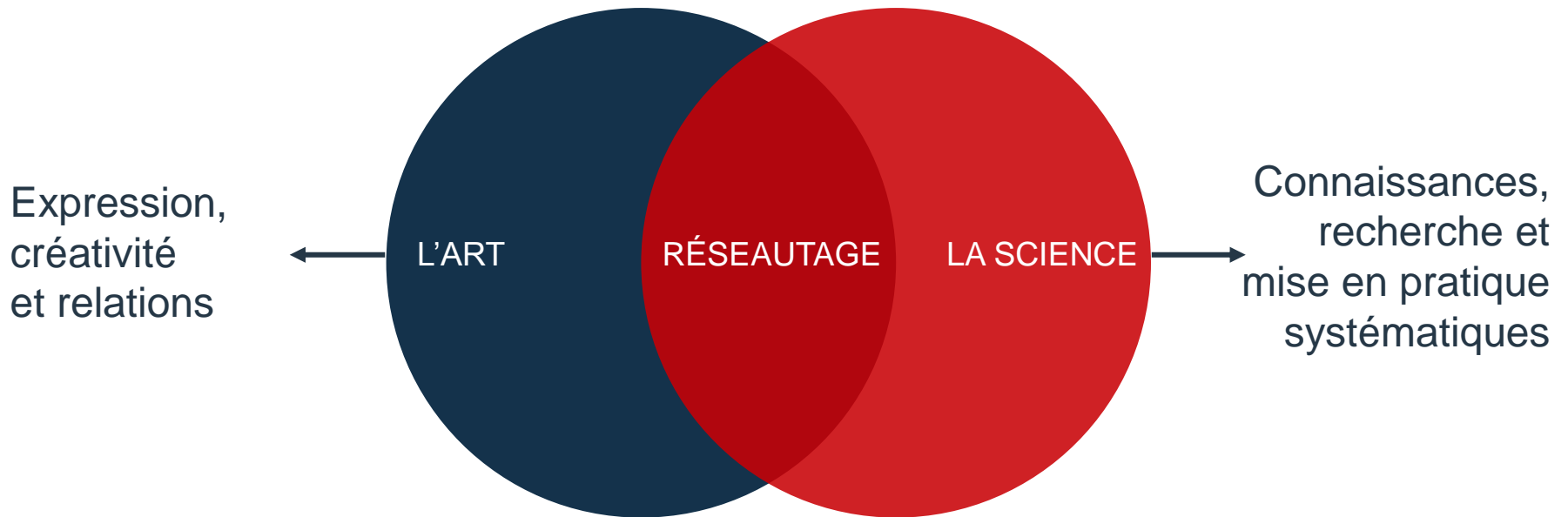


En quoi consiste le réseautage ?

Pour les entrepreneurs, le réseautage consiste à **bâtir** et à **entretenir** des relations.



Le réseautage conjugue l'art et la science





Formes de réseautage

Plus d'une façon et plus d'un endroit pour le faire



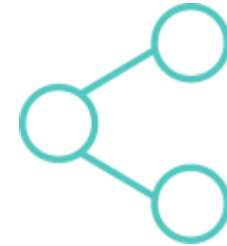
→ Réseautage formel

(Conférences, réunions, etc.)



→ Réseautage informel

(Contextes sociaux)



→ Réseautage sur les réseaux sociaux

(LinkedIn, Twitter, etc.)

Préparez la manière dont vous vous présentez



En matière de réseautage, il est essentiel de vous faire connaître et de présenter votre entreprise de manière claire et succincte.

- Préparez une **présentation éclair** de votre entreprise (elevator pitch).
- **Exercez-vous** auprès de vos amis et de votre famille, et **modifiez** votre présentation au besoin à la suite de leurs commentaires.
- **Testez** votre présentation auprès de quelqu'un qui ne **connait pas votre entreprise** afin de vous assurer qu'on vous comprend.



Préparation de votre présentation

Quelques lignes directrices pour l'élaboration de votre présentation éclair

- Elle doit être **simple, claire et concise**.
- Démarquez-vous en soulignant vos **avantages concurrentiels uniques**.
- **Mettez-vous à la place de votre interlocuteur** et soyez à l'écoute de ses besoins.
- **Adaptez votre discours** selon l'endroit et les personnes à qui vous vous adressez.
- Soyez prêt à répondre à des questions difficiles en **déterminant à l'avance d'éventuelles objections**.



Comment engager la conversation

→ Dans quel secteur ou industrie travaillez-vous ?

→ Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans ce domaine ?

→ Comment avez-vous commencé à y travailler ?

→ Qui aimeriez-vous rencontrer aujourd'hui ?

→ Parlez-moi de votre client idéal. À quoi pourrais-je le (ou la) reconnaître ?



Comment engager la conversation

→ **Sur quels projets travaillez-vous en ce moment ?**

→ **Quel est votre plus grand défi à l'heure actuelle ?**

→ **Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans votre travail ?**

→ **Quel genre de clients recherchez-vous ?**

Comment terminer la conversation



→ Je vous laisse.
J'imagine que
vous souhaitez
rencontrer
d'autres
personnes ici.

→ Je ne veux pas
vous retenir
trop longtemps.
Je suis
content(e)
de vous avoir
rencontré(e).

→ Avez-vous
rencontré...

Comment terminer la conversation



→ **Qui d'autre
avez-vous
rencontré
ce soir ?**

→ **J'aimerais poursuivre cette
conversation. Que diriez-vous si
on allait prendre un café ensemble
un de ces jours ?**



Le suivi

- Si vous ne faites aucun suivi, **c'est comme si vous n'aviez jamais réseauté.**
- Concentrez-vous sur **ce que vous pouvez faire** pour les autres.
- **Soyez unique.**
Démarquez-vous.
- **Faites ce que vous vous êtes engagé(e) à faire.**



Merci.



BDC



BDC_News



BDC Entrepreneur

bdc.ca | 1-888-INFO-BDC