



INSTITUT DU RÉSEAUTAGE DE COMPÉTENCES
CONSEIL - COACHING - FORMATION - ÉVALUATION - RÉSEAUX

Le développement et la gestion de son réseau

Martin Clark, MBA, président
Institut du Réseautage de compétences

Carrefour Plein-Sud: Le retour du gros bons sen\$ dans l'énergie

Contenu

- ▶ Pourquoi avoir un réseau?
- ▶ Comment se créer un réseau de contact et le garder actif?
- ▶ Quels sont les outils qui aident à gérer un réseau?



Pourquoi avoir un réseau?

- ▶ Sortir de la solitude
- ▶ Échanger et avoir
des opportunités
- ▶ Être aidé et aider
- ▶ Apprendre et collaborer
- ▶ Se dépasser avec des collègues



Comment se créer un réseau de contact et le garder actif?

CRÉER

- Faire partie d'une association formelle
- S'inscrire à des colloques, ateliers, séminaires, formations...
- Fréquenter les associations où se trouve vos prospects
- Offrir ses services: conférencier, participer à des ateliers,
- Présenter vos créations



GÉRER et garder actif

- Rencontrer informellement des gens qui ont les mêmes intérêts que vous: directeurs, gérants, producteurs, évaluateurs, vendeurs.

Les rencontres informelles sont plus créatives.

- Développer ses habiletés de réseautage (voir diapo suivante)

Les habiletés de réseautage

| Niveau | Habiletés de socialisation | Structure | Impact |
|--------|---|-------------|----------------------|
| 1 | La courtoisie Être présent, aimable, plaisant, attentionné - Ex.: Réseau de rencontre, petit déjeuner | Très faible | Gain très faible |
| 2 | L'échange - Dialoguer: écouter, comprendre, donner - Répondre en tenant compte de l'autre, recevoir - Ex.: réseau d'échange (collectionneurs) | Faible | Peu de gain |
| 3 | L'entraide - Mutualité d'intérêt, partager, échanger - Ex.: Réseau d'entraide, équipe | Moyenne | Suffisamment de gain |
| 4 | La coopération - Collaborer, participer, contribuer - Ex.: Réseau de partenariat (direction, gestion) | Forte | Beaucoup de gain |
| 5 | Collégialité - Le groupe a préséance sur l'individu - Ex.: Réseau d'aide à la productivité: | Très forte | Énormément de gain |

Quels sont les outils qui aident à gérer un réseau?

- ▶ Envoi d'une proposition de mise en relation, partage d'une info ou d'idées
- ▶ Email, Facebook, LinkedIn, Tweet,
- ▶ Mettez votre profil
- ▶ ou le lien de votre page Facebook
- ▶ en signature de mail.
- ▶ Utilisez Outlook ou Viadeo...
- ▶ Likez les pages, articles ou statuts de vos relations professionnelles
- ▶ Prenez 3 minutes pour publier votre travail sur votre profil Viadeo, LinkedIn ou la partager sur Slideshare





Institut du réseautage de compétences

ne personne est un tout

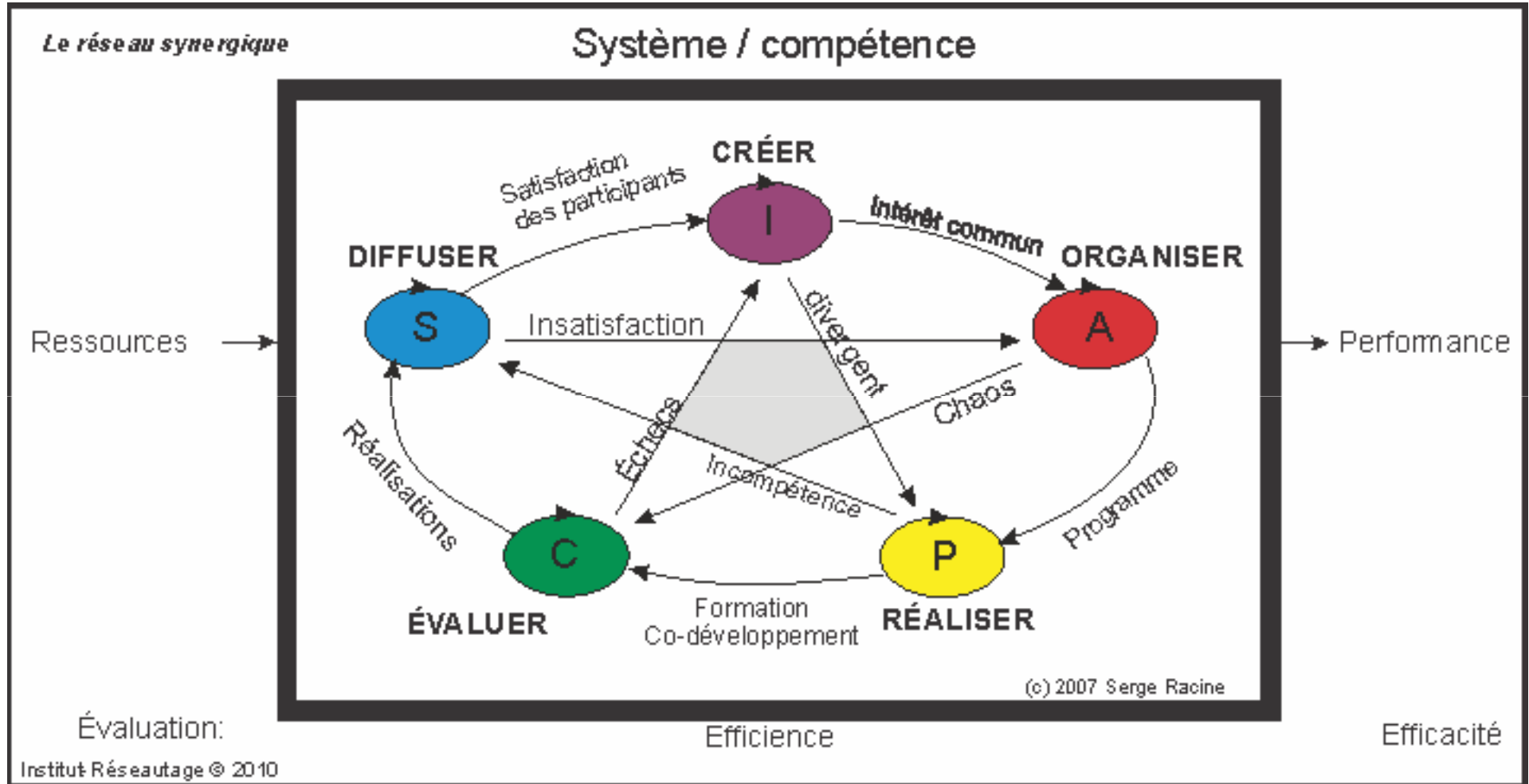
| N | IMAGINATIVE | AFFECTIVE | PHYSIQUE | COGNITIVE | SOCIALE |
|----------|------------------------|---------------------------------|----------------------------|------------------------------|----------------------|
| 1 | VISIONNER DES IMAGES | ACCEPTER | PERCEVOIR | REPRODUIRE DES CONNAISSANCES | AGIR AVEC COURTOISIE |
| 2 | PRODUIRE DES IMAGES | RÉPONDRE | ADRESSE | CONCEPTUALISER | ÉCHANGER |
| 3 | CRÉER ARTISTIQUEMENT | VALORISER UNE OPTION | STRATÉGIES HABITUDES SPORT | APPLIQUER (ÉVALUER) | ENTRAIDER |
| 4 | RÉSOLVRE DES PROBLÈMES | S'ORGANISER AUTOUR D'UNE VALEUR | S'EXPRIMER NON VERBALEMENT | EXPLORER | COOPÉRER |
| 5 | MÉDITER | SE CARACTÉRISER | S'EXPRIMER VERBALEMENT | MOBILISER (COMPOSER) | AGIR EN COLLÉGIALITÉ |





Institut du réseautage de compétences

le de réseautage





Institut du réseautage de compétences

Les cinq niveaux fonctionnels de satisfaction

25 compétences

| N | DIRECTION | GESTION | PRODUCTION | ÉVALUATION | COMMERCIALISATION |
|----------|------------------|----------------|-------------------|-------------------|--------------------------|
| 1 | VISUALISER | DÉFINIR | RECEVOIR | DIAGNOSTIQUER | PROSPECTER |
| 2 | CRÉER | ORGANISER | ORDONNER | PRIORISER | RENCONTRER |
| 3 | PLANIFIER | PROGRAMMER | RÉALISER | APPLIQUER | VENDRE |
| 4 | ORIENTER | PRÉVOIR | MESURER | ANALYSER | SATISFAIRE |
| 5 | COMMUNIQUER | COORDONNER | AMÉLIORER | SYNTHÉTISER | DIFFUSER |