

Networking: décrochez trois contacts à chaque rendez-vous

C'est l'objectif a minima de tout réseuteur digne de ce nom. Cinq astuces imparables pour inciter vos cibles à vous **ouvrir leur carnet d'adresses**.

PAR SÉBASTIEN PIERROT Avec Isabelle Sathicq, directrice associée de l'Espace Dirigeant

Pour les cadres, l'essentiel du marché de l'emploi est «caché»: 80% des postes sont pourvus par le réseau! Le seul moyen d'accéder à ces gisements d'opportunités est de multiplier les rencontres et de convaincre vos interlocuteurs, non pas de vous offrir un job sur un plateau mais de vous ouvrir leur carnet d'adresses. Votre mission: obtenir trois contacts à chaque fois et poursuivre le parcours jusqu'à la fameuse opportunité cachée. Voici comment la mener à bien.

▷ **INSTAUREZ LA CONFIANCE.** Créez une atmosphère cordiale en rappelant à votre interlocuteur de la part de quelle connaissance commune vous vous présentez.

▷ **DONNEZ ENVIE.** On vous viedra plus volontiers en aide si vous restez positif et confiant. La démarche demande un subtil équilibre entre conviction (si vous ne croyez pas vous-même à votre projet, qui y croira?) et ouverture d'esprit (restez

à l'écoute des suggestions de votre interlocuteur).

▷ **RESSERREZ LE LIEN.** Eveillez son attention en évoquant un centre d'intérêt commun, un *teaser*. Dites par exemple: «Nous nous intéressons au même secteur d'activité. Vous en êtes un spécialiste, j'aimerais échanger sur le marché, ses enjeux, etc.»

▷ **SOIGNEZ VOTRE PITCH.** Votre contact vous aidera d'autant plus qu'il comprendra votre projet et sera convaincu de sa cohérence avec votre profil. Dans votre pitch (deux minutes au maximum), évoquez uniquement des éléments de votre parcours venant appuyer votre projet.

▷ **OSEZ DEMANDER.** Après la phase d'échange et de conseils, posez enfin LA question: «Qui me conseillez-vous de rencontrer?» Si vous avez fait un parcours sans faute, vous obtiendrez sans problème les trois noms escomptés. ●



3 FAÇONS DE BIEN COMMENCER SA JOURNÉE

PAR GAËLLE GINBRIÈRE Avec Florent Bouër, consultant chez Demos (formation continue).

Pour être efficace tout au long de la journée, il convient de partir du bon pied. Voici trois manières d'occuper intelligemment votre première demi-heure de présence au bureau.

ATTAQUER UNE ACTIVITÉ À HAUT RENDEMENT. Il faut savoir que 20% de nos activités contribuent à 80% de nos résultats. C'est donc sur ces activités à haut rendement (chaun en traite au moins deux par jour) qu'il faut se concen-

désamorçant le conflit naissant entre vos collaborateurs. Satisfait d'avoir accompli cette tâche rébarbative, vous ferez le plein d'énergie positive pour le reste de la journée. S'il est plus facile de commencer sa journée par une activité secondaire et plaisante, c'est un leurre de croire que cela vous rendra plus efficace.

ENCHAÎNER PRESTEMENTS, QUELQUES MICROACTIONS. Pas d'activité à haut rendement à mener ni de tâche in-

grate à traiter? Alors, consacrez-vous à quelque chose de simple: notez des idées pour votre prochaine présentation devant le codir, programmez le mois suivant; lisez un article sur les dernières bonnes pratiques apparues dans votre secteur afin de nourrir votre créativité; faites vingt minutes de e-learning pour pratiquer votre anglais. Cumulées, ces microactions vous feront progresser. Rien de plus motivant de bon matin. ●