



Apprendre à networker : 5 conseils

Que signifie “networker” ? Quels sont les avantages à apprendre à networker ? Comment bien networker et obtenir des résultats ? Voici 5 conseils utiles pour devenir un networker efficace.

Le networking ou « réseautage » est un des aspects les plus importants de la vie d’un entrepreneur.

Voyons en quoi cela consiste et comment **investir du temps pour se constituer un réseau** peut affecter positivement la vie de votre entreprise.

Le networking, c’est quoi ?

Le terme **networker** est issu de l’anglicisme **networking**. Il désigne les moyens **de cultiver son réseau, ou de « réseauter »**.

Mais en quoi le networking est-il si important ?

Pourquoi apprendre à networker ?

Se créer un réseau demande certaines compétences qui ne sont pas toujours naturelles.

Si vous souhaitez **développer des relations professionnelles sur le long terme**, il vous faudra acquérir un certain savoir-faire en matière de networking.

Vos compétences en matière de création et de développement de réseau vous permettront de rejoindre une communauté d’acteurs utiles à la poursuite de vos objectifs.

Apprendre à networker c’est :

- identifier les bons interlocuteurs,

- se faire connaître,
- identifier de nouvelles opportunités,
- nouer des partenariats,
- trouver des **associés**,
- convaincre des investisseurs,
- faire émerger des projets d'innovation,
- gagner en notoriété et en confiance en soi,
- savoir apprécier les atouts du relationnel au delà de son aspect stratégique.

Pour bien débuter votre networking, voici 5 conseils incontournables.

Apprendre à networker efficacement : 5 conseils.

Même s'il peut vous paraître difficile de créer un réseau, faites-vous confiance !

Voici une liste de conseils qui vous accompagneront dans les différentes phases de votre networking.

1) Saisissez chaque opportunité.

Réseauter se fait partout et en toutes circonstances. Voilà une des raisons pour lesquelles vous devez constamment garder sur vous quelques exemplaires de vos cartes de visite.

Apprenez à vous « pitcher » !

Lors de chaque prise de contact, vous aurez seulement quelques instants pour faire une première impression marquante.

Prenez le temps de travailler votre **phrase d'accroche, cette phrase qui vous résume et qui résume votre activité**. Dans un contexte de premier échange, ne pitchez pas seulement votre activité, mais aussi votre personnalité. Donnez envie d'en découvrir plus !

WikiCréa vous apprend ici comment pitcher efficacement en 3 questions.

2) Fixez-vous des objectifs.

Vous devez être au clair avec le but de votre démarche.

Recherchez ensuite les événements auxquels vous aimeriez assister, et sélectionnez-les selon l'intérêt qu'ils représentent en fonction de vos objectifs. Prenez connaissance du profil des personnes inscrites. Il vous sera plus facile d'entamer la conversation si vous avez identifié, en amont, des contacts avec des centres d'intérêts communs.

Pour votre galop d'essai vous pouvez envisager de vous faire accompagner par un networker aguerri qui pourra vous montrer comment interagir de façon efficace. **L'apprentissage par l'observation peut s'avérer très enrichissant dans ce type de contexte.**

3) Construisez-vous un réseau pertinent et diversifié.

Il existe **une multitude d'événements** organisés par les clubs d'entrepreneurs, les CCI, les espaces de coworking, ou encore par les entrepreneurs eux-mêmes :

- des afterworks,
- des petits-déjeuners d'entrepreneurs,
- des inaugurations,
- des conférences,
- etc.

Sortez de votre zone de confort et variez les lieux afin d'augmenter vos chances de faire de nouvelles rencontres. **Challengez-vous !**

4) Faites en sorte que l'on se souvienne de vous, et souvenez-vous des autres.

Lors d'une première prise de contact, parlez avec confiance et assurance. Le pitch reste un incontournable pour qui souhaite marquer les esprits et donner envie d'en savoir plus sur son entreprise. Travaillez le vôtre pour le rendre percutant.

Un autre aspect relationnel est celui de l'écoute. Pour mettre toutes les chances de votre côté ne monopolisez pas l'attention !

Après la rencontre il est primordial de maintenir le contact. Différents moyens pour cela : les réseaux sociaux, l'e-mail, le téléphone ou encore les **entretiens en face à face**. À vous de définir celui qui convient le mieux en fonction de votre interlocuteur.

Pensez à demander systématiquement leur carte de visite à vos nouveaux contacts. Retenez leur nom, prénom et activité.

Voir aussi notre article : Communiquer pour convaincre : 5 conseils efficaces.

5) Entretenez vos relations professionnelles.

Garder le contact ne suffit pas, il est important de vous positionner dans une démarche donnant-donnant. Pour ce faire, vous avez la possibilité de recommander vos contacts auprès de votre réseau existant, de réaliser des projets en commun, etc.

C'est en montrant que vous leur faites confiance, et que chacun peut tirer bénéfice de la relation, que celle-ci se pérennise.

Enfin, pour networker en ligne et augmenter vos chances, des applications dédiées existent, telles que Shapr. Pensez-y !

Créez votre entreprise directement en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création en ligne. **Pourquoi Legalstart ?** Tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. **Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.**

Des outils Excel pour votre entreprise (gratuit).

Profitez de nos outils Excel gratuits :

- un modèle de **plan financier**, facile à compléter : **cliquez ici pour y accéder**,
- un **facturier Excel** : **cliquez ici pour y accéder**,
- un modèle de **livre de recettes**, **obligatoire pour les micro-entrepreneurs** : **cliquez ici**

pour y accéder,

- **un suivi de trésorerie : cliquez ici pour y accéder.**