

Sommaire

Préface. Réseauter ne sert pas qu'à rechercher un emploi .. 1

Introduction. Choisir entre *Networking* et *Not Working* 3

Balayer les *a priori* 4

Distinguer Réseau et réseaux 5

Devenir visible et lisible 6

Adhérer aux valeurs du Réseau 7

La sérendipité au cœur du Réseau 7

Réseauter, une question de posture 8

Pas tous égaux devant le Réseau 9

Professionaliser sa démarche 10

Partie 1. Les huit clés du Réseautage efficace

Clé n° 1. Maîtriser les règles du *Networking* 13

Avant de jouer 13

La confiance : socle du Réseautage 13

De professionnel à professionnel 14

« Gagnant gagnant » 15

La loi de la réciprocité 15

Avoir l'esprit Réseau 16

Tenir ses engagements 17

Politesse et « savoir-réseauter » 18

La faiblesse des liens forts 18

La force des liens faibles 19

Aller au-devant des autres	20
Le Réseau sourit aux audacieux	20
Clé n° 2. Déterminer son positionnement	21
Prendre le contrôle de sa carrière	21
Bien se connaître soi-même	22
Une once de passion	22
Steve a dit	23
Choisir son positionnement	24
Pas de mémorisation sans positionnement différenciant	25
Identifier les piliers de son positionnement	26
Focaliser	26
Marquer les esprits	27
L'effet de primauté	28
Clé n° 3. Établir sa stratégie de Réseautage	29
Stratégie Réseau	29
Déterminer un objectif	30
Savoir ce que l'on veut	30
Identifier les sous-objectifs	31
Répertorier son réseau	32
Identifier ses cibles	33
Cibles en interne	34
Cibles en externe	34
Repérer le « super connecteur »	35
Ouverture aux cibles d'opportunité	36
Clé n° 4. Verrouiller sa communication	37
Exister	37
Savoir écouter	38
Savoir parler de soi	38
Créer sa présentation personnelle	39
Savoir communiquer	39
De la créativité en plus	40

Le bon look	41
Les signaux non-verbaux	42
Mémorisation et répétition	43
Contrôler son image	44
Clé n° 5. Savoir demander	45
Le poids de la culture	45
Le plus sûr moyen de ne rien obtenir	45
Introduction et recommandation	46
Avant de demander... ..	47
Quoi demander ?	48
La demande magique	49
Quand demander ?	49
Comment le demander ?	50
Clé n° 6. Réseauter en interne	51
Le grand oublié des livres de management	51
Bien appréhender le contexte	51
Réussir son entrée	52
Jouer collectif	53
Créer des partenariats à l'interne	54
Favoriser son évolution	54
Les occasions de Réseautage en interne	55
Préparer ses entretiens d'évaluation	56
Se former en interne	57
Clé n° 7. Réseauter en externe	59
Sortir la tête du guidon	59
Le moment où l'on trouve son nouveau job	60
Entretenir sa visibilité	61
Adhérer aux associations et aux réseaux existants	62
Soigner ses relations presse	63
Continuer à se former à l'extérieur	64
Maximiser sa visibilité grâce au Net	65

Adopter les bons réflexes	65
Restez en veille active	66
À la vie, à la mort	67
Clé n° 8. Organiser le suivi Réseau	69
Pas de réseau Kleenex	69
Le management du jardinier	69
Fuir les « toxiques » comme la peste	70
Penser aux cartes de vœux	71
Jamais sans ma carte de visite	72
Rester pro-actif	72
Du temps choisi pour le Réseau	73
La méthode du <i>Two + Two + One</i> [®]	73
Pas que les déjeuners	75
Être bien organisé	75
Se fixer un timing	76
Synthèse	77
Maîtrisez les règles du <i>Networking</i>	77
Déterminez votre positionnement professionnel	77
Établissez votre stratégie de Réseautage	78
Verrouillez votre communication	78
Sachez demander	78
Réseautez en interne	79
Réseautez en externe	79
Contrôlez votre suivi Réseau	79
Conclusion. <i>Networking or Not Working</i> (bis)	81
Les trois piliers de la réussite	81
Ce n'est qu'un début, continuons le combat	82
Essayer le Réseau, c'est l'adopter	83
Démarrer	83

Partie 2. Les bonus du Réseautage

Bonus 1. Apprendre le Réseautage	87
Apprendre le Réseautage à l'école	87
Apprendre le Réseau, c'est apprendre la vie	88
Apprendre le <i>Networking</i> en entreprise	88
Se former au <i>Networking</i> tout au long de la vie	89
Apprendre le <i>Networking</i> dans l'administration	90
Toujours plus loin dans le <i>Networking</i>	91
Bonus 2. Le Réseau pour développer du business	93
Développer son business grâce au Réseau	93
La force est dans le Réseau	94
De l'appel froid à l'appel chaud	94
Faire la différence	95
Optimiser la dynamique de Réseau dans le business ..	96
Un programme de proximité	96
Bonus 3. Activer le Réseau sur Internet	99
Maximiser sa visibilité sur le Net	99
Bien utiliser les sites proposés	99
Avant de vous lancer	100
Quel intérêt ?	101
Comment opérer	102
Conseils supplémentaires	104
Rejoindre ou non la blogosphère	106
Bonus 4. Place à l'entreprise pro-Réseau	107
Le mouvement est en route	107
Du bon usage du séminaire d'entreprise	108
Le détail Réseau qui change tout	108
Quelques exemples à suivre	109
Les entreprises se mettent au blog	110
Bonus 5. Réseauter à l'international	111
Le problème de la distance	111

Réseautage et cultures locales	112
Au pays des cow-boys	112
Bienvenue, <i>willkommen</i> , <i>welcome</i>	113
Bonus 6. Place aux réseauteuses	115
Réseauter au féminin	115
Ce n'est qu'un début...	115
Continuons le combat	116
Le Réseau se féminise	117
Un réseau pour les dirigeantes	117
Un réseau pour les femmes cadres à haut potentiel	118
D'autres réseaux féminins à connaître	118
Bonus 7. Le <i>Networking</i> du dirigeant	121
Pas pour moi	121
Le syndrome de John Wayne	122
Que nous disent les études ?	122
La stratégie Réseau du dirigeant	123
Mettre le turbo	124
Les groupes d'échange et de solidarité	124
Bonus 8. Réseauter dans les associations	127
Incontournables associations	127
Sélectionner les associations	127
Participer activement	128
Culture Réseau	129
Ponts et passerelles	129
Francs-maçons	130
Bonus 9. Le Réseau pour les avocats	131
Vous avez dit Réseau ?	131
À quoi sert le Réseautage pour les avocats ?	131
Comment activer son Réseau ?	132
Quelques conseils d'avocats réseauteurs	132
Pour rejoindre l'entreprise	133

Bonus 10. Optimiser la construction de son Réseau	135
Diagnosticuer son Réseau	135
Le danger du réseau de clones	136
Le principe de proximité	136
Détruire les barrières	137
À la recherche des « super connecteurs » !	138

Partie 3. Les outils

Outil 1. Réponses aux freins à utiliser le Réseau	141
Outil 2. Questionnaire « miroir »	144
Outil 3. Bilan flash	145
Outil 4. Positionnement	146
Outil 5. Objectif	148
Outil 6. Message central et mots clés	150
Outil 7. Votre présentation personnelle	151
Outil 8. Votre tableau de suivi	155
Outil 9. La technique du <i>Two + Two + One</i>[®] (2 + 2 + 1)	156
Outil 10. Testez votre degré de connexion	158
Outil 11. Test Réseau : les cartes de vœux	162
Outil 12. Test Réseau : Êtes-vous un bon réseuteur ?	163
Outil 13. Test Réseau : Les clés de succès	167
Outil 14. Panorama des réseaux en France	171
Sources bibliographiques	181
Index	185