

## *Etre un networker efficace, c'est être un bon manager.*

Les qualités attendues d'un Networker assidu et celle d'un manager efficace sont semble-t-il très proches. Mais dans un cas comme dans l'autre, on ne naît pas Manager ou Networker, on le devient !

Les missions du manager s'articulent autour de 5 axes majeurs : la maîtrise de l'organisation du travail, la planification des tâches et des objectifs, l'identification des motivations et des compétences de ses collaborateurs.

L'objectif premier sera l'obtention d'une implication individuelle et collective sans oublier un contrôle des actions (cf. schéma ci-contre).

Parallèlement, savoir communiquer, avoir la volonté d'échanger et surtout «aimer l'humain» constituent la clé de voûte du manager actuel. Les situations managériales amènent ce dernier à connaître ses capacités d'affirmation face à l'autre.

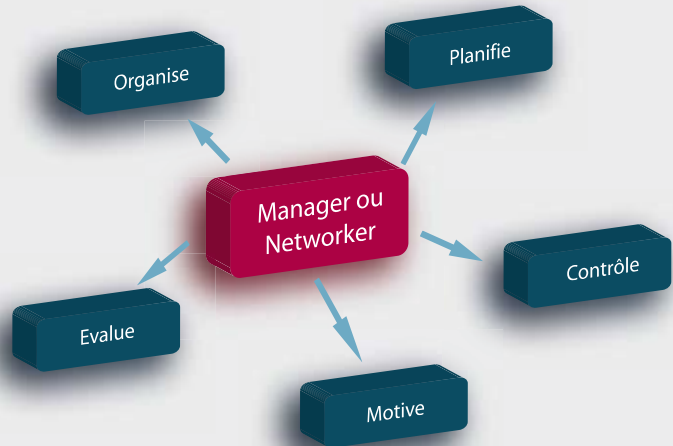
Cette aptitude compte aujourd'hui autant que celle d'anticiper sur l'avenir ou encore celle des compétences techniques. Savoir décider c'est aussi savoir faire des choix.

De son côté, le Networker pilote son projet et sa capacité de communication. La confiance en lui est un atout essentiel dans sa réussite terrain.

### Le NETWORKER et le MANAGER : un même type de marketing personnel

1. Montrer une image "vraie" de soi sans jouer
2. Observer avant de juger et de tout changer
3. Etre le modèle dans son organisation personnelle et professionnelle
4. La détermination ne se voit pas par le pouvoir mais dans les actes
5. L'engagement se montre par des preuves, non par un ego démesuré.
6. L'enthousiasme se mesure par la créativité liée à des objectifs précis.

Un Networker accompli adopte une stratégie similaire au Manager :



**Organiser** : son travail et son réseau. L'animation d'un réseau nécessite une forte implication personnelle et une solide organisation de son travail (Liste, tableaux...)

**Planifier** : se donner des objectifs mesurables et cohérents (objectifs de rencontres ou de contacts autant avec les entreprises qu'avec les acteurs locaux.)

**Motiver** : avoir la volonté de foncer et surtout de s'investir dans ce réseau. Un candidat motivé se détecte immédiatement. Il agit.

**Contrôler** : valider ses contacts et réactiver son fichier. Identifier les sources.

**Evaluer** : être capable de se remettre en question pour progresser. Rien n'est acquis, tout se construit. Comme le manager, un bilan personnel est une étape clé du processus d'évolution du Networker.

Il se met au service du réseau et il sait être disponible comme le manager avec son équipe ou son entreprise. Il se trouve aussi face à ses propres décisions.

Le manager parle d'engagement, de confiance et d'implication individuelle. Le Networker doit être capable de formuler ces mêmes valeurs et de les illustrer par des exemples vécus en entreprises ■

### Dates clés Hervé Lustemberger

- 14 ans dans la formation professionnelle
- 2007 : Obtention du Master "ingénierie de la formation" à l'université UT1 de Toulouse.
- 2007 En cours de certification ICFP Consultant qualifié



**Posez vos questions réseaux à Hervé Lustemberger**

Intervenant en management à l'IFAG Toulouse  
[www.lustemberger.com](http://www.lustemberger.com)