

S'engager pour développer un réseau pérenne.

Une stratégie de réseau se fonde essentiellement sur une vision claire de l'avenir et des acteurs concernés. Une présence constante et une implication personnelle seront attendues de votre part. Dès lors, il s'agit de ne rien négliger dans les contacts entrepris et d'exploiter au maximum les informations recueillies pour avancer dans la jungle professionnelle. Votre incertitude et votre manque d'engagement peuvent être fatals car le réseau vous oubliera très vite. Il est certain que la rencontre avec un réseau constitue une véritable relation qui se construit en permanence.

Pourtant il faut tenir compte des tendances sociologiques actuelles. Les études parlent "d'engagements éphémères". Une tendance de fond qui permettrait aux individus de se manifester - voire de se révolter - mais sans implication dans une communauté fixe ou dans un parti. Dans ce contexte, la notion de réseau attire par sa souplesse, sa fluidité et la liberté d'action qu'elle suppose. Cette séduction est, disons-le, un peu trompeuse car des constantes demeurent universelles en termes de comportement et s'appliquent à tous les réseaux, quels qu'ils soient. Nous en voyons principalement trois.

Constante de visibilité

S'impliquer

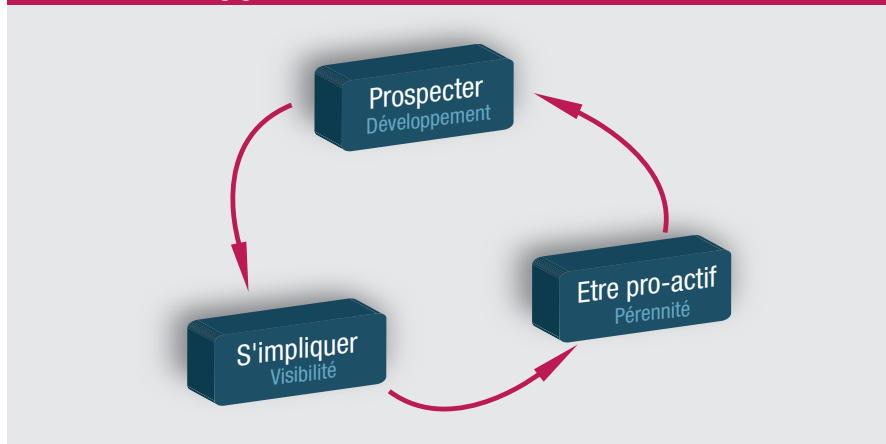
1. S'engager c'est aussi participer (forum - débat - conférences...)
2. Etre certain de son projet professionnel pour donner une image claire de vous-même
3. Avoir la volonté de construire un réseau pour l'entretenir (motivation)

Constante de développement

Prospecter

1. Avoir des sources et des contacts utiles
2. Investir dans des milieux professionnels actifs en région ou au niveau local
3. Mettre en relation ses contacts professionnels, les faire se rencontrer

Les constantes d'un engagement durable



Constante de pérennité :

Etre pro-actif

1. Faire durer son réseau dans le temps / Entretenir ses contacts
2. Animer ses fichiers : activation des contacts identifiés et ceux en devenir
3. Anticiper les contacts "utiles", et identifier les acteurs clés, les connecteurs (appelés également "les hubs")

Rien ne sert de commencer un réseau si d'avance votre détermination et votre engagement personnel ne sont pas clarifiés. En effet un réseau ne vit que s'il est activé régulièrement et suivi de façon constante. La régularité de vos contacts démontre votre professionnalisme dans vos recherches.

Participer à des associations, intervenir dans des groupes "économiques" liés à votre secteur professionnel démontre aussi votre volonté d'être "actif" et "participatif".

A éviter de faire :

1. Activer son réseau une fois par an car c'est donner l'impression d'être opportuniste et de contacter les personnes "par intérêt"
2. Oublier ses contacts et se faire rappeler par eux car c'est un manque de professionnalisme
3. S'engager dans un réseau professionnel et disparaître sans laisser de trace

Un réseau professionnel se construit sur du long terme et se cultive au quotidien sachant qu'il peut se détruire en une heure. Votre implication affirmera votre présence sur le terrain et constituera votre signature identitaire. Une forme d'engagement durable ! ■

Dates-clés de Hervé Lustemberger

- 17 ans d'expérience de l'animation et de construction de programme pour les entreprises.
- NOUVEAU / Stages ouverts en 2010 / Toulouse pour les particuliers : Communication orale – Inscription sur mon site.
- Approche pédagogique par le Théâtre Forum pour les séminaires de management en « Entreprise ». Une nouvelle approche de la formation active.



Posez vos questions réseaux à Hervé Lustemberger

Intervenant en Management & Communication
à l'IFAG Toulouse
www.lustemberger.com