



FICHE SAVOIR MARKETING

Les réseaux professionnels

► Définition

C'est l'ensemble des relations/connexions que l'on peut avoir dans le domaine professionnel. Entendu au sens large : les relations familiales, personnelles, sociales ou professionnelles.

► Pourquoi faire du réseau ?

- Récupérer des informations, trouver des débouchés pour ses affaires ;
- rechercher – et trouver – un nouvel emploi, trouver des solutions même inattendues ;
- obtenir du soutien moral, trouver des amis ;
- prendre ses marques dans un nouveau groupe, une nouvelle ville, une nouvelle entreprise, etc.

► Comment créer et développer son réseau

Réseau réel : ensemble des connexions physiques d'un individu (famille, amis, carnet d'adresses).

Réseau virtuel : ensemble des connexions non-physiques, digitales, d'un individu (réseaux sociaux : Facebook, LinkedIn, Instagram, fichiers clients).

Avantages et inconvénients de chaque réseau :

Réel	Avantages : contact direct, facilité de rencontre, facilité de persuasion. Inconvénients : touche moins de monde car chaque personne nécessite un temps.
Virtuel	Avantages : facile à trouver, facilité de prise d'information, touche plus de monde pour une même durée. Inconvénients : les personnes ne répondent pas forcément, la loi RGPD.

Développement :

Réel	<p>Adoptez une attitude professionnelle en toutes circonstances : respect des engagements, recherche de solutions adaptées, courtoisie, ponctualité...</p> <p>Cette posture permet de construire votre réputation et incite vos interlocuteurs à rejoindre votre réseau, et donc d'enrichir votre capital relationnel.</p> <p>L'enrichissement de ce capital relationnel est une compétence qui s'apprend et doit être entretenu au quotidien.</p> <p>Vous avez certainement des connaissances, voire une expertise dans un domaine, pouvant être utile aux autres. N'hésitez pas, conseillez les autres, donnez-leur des recommandations.</p> <p>Cherchez à vous entourer et à ajouter dans votre réseau des personnes pouvant vous tirer vers le haut, des personnes vous aidant à atteindre vos objectifs.</p> <p>Lorsque vous rencontrez de nouvelles personnes, pensez à prendre leur carte de visite, et à les noter dans un cahier ou dans votre boîte de contacts mail.</p> <p>N'oubliez pas d'indiquer qui ils sont et ce qu'ils font. Écrivez-leur un petit mot par mail à la suite de votre rencontre.</p> <p>Proposez à vos clients actuels de devenir vos ambassadeurs, en échange de remises ou d'avantages. Ce procédé est très efficace si vous avez des clients qui aiment vos produits et services et qui sont fidèles, ils seront d'excellents commerciaux pour vous !</p> <p>Créer un évènement qui pourrait vous permettre d'étendre votre réseau. Devenant ainsi l'organisateur, tout le monde vous connaîtra !</p>
Virtuel	<ul style="list-style-type: none"> – Faites des recherches sur le web sur des évènements intéressants près de chez vous, où des partenaires et clients potentiels seront présents. – Utilisez les réseaux sociaux généralistes (Facebook et Twitter en tête) ainsi que les réseaux professionnels (LinkedIn et Viadeo). Ces outils sont de véritables accélérateurs de réseau, même si les rencontres réelles restent supérieures. – Allez sur les lieux de discussions sur internet (forums, blogs...) qui parlent de votre secteur d'activité ou d'activités complémentaires. Vous pourrez facilement faire des rencontres intéressantes pour votre business. – Actualiser en permanence vos profils sur les différents réseaux sociaux. – Contrôler votre e -réputation avec soin.