

Guide de réseautage

Commencez à développer votre réseau dès maintenant - il n'est jamais trop tôt pour établir des connexions, et cela ne se limite pas à la recherche d'emploi.

Étape 1 : Préparer son réseautage

1. Déterminez ce que vous souhaitez réaliser en réseau : trouver un stage, obtenir des conseils professionnels, élargir vos horizons, etc. **Bien définir son projet personnel et professionnel.**
2. Savoir qui sera là, qui pourrait te présenter, ce qu'il s'y passer :
 - Planifier des rencontres ou envoyer des courriels afin d'être certains d'obtenir ces informations.
3. **Préparer à l'avance ce qui va être dit, quelles sont les informations que vous souhaitez transmettre absolument.**
4. Préparer à l'avance quelques briseurs de glace.
5. **IMPORTANT** : Préparez une brève présentation de vous-même. Soyez prêt à parler de vos compétences, de vos expériences et de vos objectifs professionnels de manière claire et concise. S'entraîner à l'avance sur sa présentation.
6. Emmener des cartes de visite
7. **Avoir son profil LinkedIn à jour**

Étape 2 : Pendant l'évènement

1. Arriver tôt et sourire dès le début de l'évènement
2. Essayer de se souvenir du nom des personnes avec qui tu as discuter
3. Écoute active :
 - Être réceptif

- Être intéressé
- Ne pas couper la parole
- Rester attentif et concentré
- Se dévoiler
- Poser des questions
- Clarifier si incompréhension

4. La communication non-verbale

- Transmettre l'image d'une personne sympathique, qui a un bon état d'esprit, ouvert, qui maîtrise la situation.
- Regarder la personne dans les yeux

5. L'engagement

- Si la personne est connue :
 - Durée raisonnable de conversation
 - Faire un suivi de la rencontre précédent, faire progresser la relation
 - Ne pas être spectateur de la discussion, rester actif et disponible des interlocuteurs.
 - Demander des références, des opinions, des idées
 - Oser aller parler aux gens, aborder les personnes.
- Si la personne n'est pas connue :
 - Avant de parler, réviser mentalement le plan de match
 - Démontrer de la conviction dans l'approche
 - Votre interlocuteur doit rapidement savoir qui vous êtes, ce que vous faites, à qui s'adresse vos études, pourquoi il devrait vous considérer votre profil

- Parler des prochaines étapes éventuelles pour obtenir les ressources dont on a besoin. Se positionner comme une personne ouverte aux opportunités.

Étape 3 : Suivi de l'évènement

1. Après une rencontre professionnelle, suivez vos contacts sur les réseaux sociaux, envoyez-leur un message de remerciement et restez en contact de manière régulière.
2. Participer à des communautés d'échange (B2B, LinkedIn)
3. Demander des retours, renvoyer des courriels de suivi si des sujets ont été abordés
4. **Maintenir suivi à long terme (tous les 2/3 mois par exemple). Garder une discussion ouverte avec les interlocuteurs.**

Ressources disponibles

- Adoc Talent Management : <https://www.adoc-tm.ca/>
- Acfas : <https://www.acfas.ca/publications/magazine/releve/reseaux-reseautage>
- Chambre de commerce du Montréal métropolitain : <https://www.ccm.ca/fr/blogue-ccmm/developpement-d-affaires/7-conseils-reseautages-pour-entrepreneur/>
- VisTaScience : <https://vistascience.ca/la-tournee-vistascience/>
- Guide de réseautage de Polytechnique Montreal