

# Career Design Center

## trucs et astuces

### TOUS LES CONSEILS DE BASE SUR LES ENTRETIENS RÉSEAU

Que signifie « entretien réseau » ? Ce terme correspond à l'ensemble des entretiens physiques auxquels vous serez confronté.e.s tout au long de votre carrière professionnelle. Ils permettent, comme son nom l'indique, de se construire un réseau et de l'entretenir afin que vous puissiez en tirer des bénéfices dans certaines situations, comme une recherche d'emploi.

Ces entretiens physiques vous demandent de convaincre votre auditoire afin de rendre votre réseau le plus solide et le plus efficace possible. Il faut donc savoir au mieux « pitcher ». Plus vous êtes convaincants, plus vous serez compris par votre auditoire et plus vous pourrez en tirer des opportunités. Nous vous proposons ci-après quelques conseils de base lorsque vous pitcherez oralement de manière directe, c'est-à-dire lors d'entretiens réseaux physiques.

- ☞ Offrez une **poignée de main ferme**
- ☞ **2 à 3 minutes** de pitch **grand maximum**
- ☞ Ayez vos cartes professionnelles à portée de main.
- ☞ Pitch clair, **synthétique**
- ☞ Le pitch doit faire ressortir la **valeur ajoutée** que vous apportez (surtout pas de chronologie, pas d'explication, pas de justification).
- ☞ Evitez de parler de votre entreprise, **parlez de vous**, de ce que **vous avez fait**, avez vos propos sur la valeur ajoutée que vous apportez.
- ☞ **Evitez le « on »**
- ☞ Lorsque votre interlocuteur aura la parole, votre rôle sera de **l'écouter en adoptant l'attitude réseau** (intérêt sincère pour l'autre, curiosité, prise de notes...)
- ☞ À la **fin de l'entretien**, lorsque vous sentez que la conclusion est proche, vous faites votre **demande d'introduction (de liens forts)**.
  - Exemple d'approche : « Merci beaucoup pour cet entretien, j'ai une dernière question à vous poser, quelles sont les personnes dans votre environnement qui pourront m'apporter des conseils comme vous venez de le faire et que je pourrais contacter de votre part ? » Il est souhaitable d'avoir en tête des secteurs, des noms d'entreprises pour répondre à l'éventuelle demande : « Bien sûr, mais quels seraient les secteurs, les sociétés qui pourraient vous intéresser ? » C'est la raison pour laquelle vous devez absolument avoir travaillé votre ciblage avant de commencer à travailler votre réseau.
- ☞ Vous devrez aussi **qualifier la force du lien** par des questions telles que : « Il s'agit de quelqu'un que vous connaissez bien ? Pourriez-vous me dire dans quel contexte vous avez connu cette personne ? »
- ☞ Effectuez un **suivi** avec les **contacts** amorcés
- ☞ Notez et **tenez les promesses** faites

# Career Design Center

trucs et astuces

## Source utilisée

- ☞ Protassieff, S., Bladier, C., Fauche, J.-P., Meyfret, S., Sexton, C. (2014). *Le marketing de soi*. Paris Cedex, France : Eyrolles
- ☞ Sintès, M., & Morand G. (2014). *L'art de développer son réseau relationnel*. Saint-Julien-en-Genevois: Editions Jouvence