

Construire et entretenir votre réseau



1.

Concentrez-vous sur les bonnes personnes.

- Le secret du réseautage ne consiste pas à participer à un événement de réseautage et à distribuer autant de cartes de visite que possible.
- Identifiez votre passion
- Déterminez vos objectifs - qui et pourquoi voulez-vous vous connecter ? (étape de la vie, niveau de travail, secteur d'activité)

2.

Créer des situations où tout le monde y gagne

- Apportez de la valeur ajoutée et de la clarté - faites vos recherches et expliquez comment vous pouvez apporter une valeur ajoutée.

3.

Donnez avant de recevoir ...

- Établir un rapport rapide avec un nouveau contact en lui faisant part de vos compétences et en lui demandant comment vous pouvez l'aider.
- Tendez la main - parlez un peu de vous et expliquez comment vous pouvez être utile.
 - Soyez préparé. Faites des recherches. Ayez des conversations ouvertes
 - Participez à des activités - bulletins d'information, groupes de discussion

4.

Devenir un connecteur ...

- Connectez-vous à
 - Les questions ouvertes permettent d'enrichir la discussion
 - Soyez curieux et maintenez votre point de vue sur la conversation

5.

N'oubliez pas de vous reconnecter ...

- Connectez-vous de manière authentique - pour un suivi
- Gérez votre réseau et reconnectez-vous

6.

Utiliser les réseaux sociaux ...

- Exploitez vos médias sociaux et votre et votre propre liste de contacts

7.

Créez votre propre groupe de réseautage ...

- Go to networking events
- Create an online presence

