



ANIMER SON RÉSEAU, UNE FORMIDABLE OPPORTUNITÉ !

Jean-Sébastien CADIX

AU PROGRAMME !

Réseauter, pour quoi faire ?

Choisir son / ses réseaux

Comment développer son réseau ?

Maintenir le lien



RÉSEAUTER, POUR QUOI FAIRE ?

Selon vous, à quoi cela sert-il de réseauter ?



CHOISIR SON / SES RÉSEAUX

Les critères

LES CRITERES



Le ratio coût /
bénéfices



L'engagement
attendu



Formel / informel



Les activités des
membres



Le fait d'y
prendre du plaisir

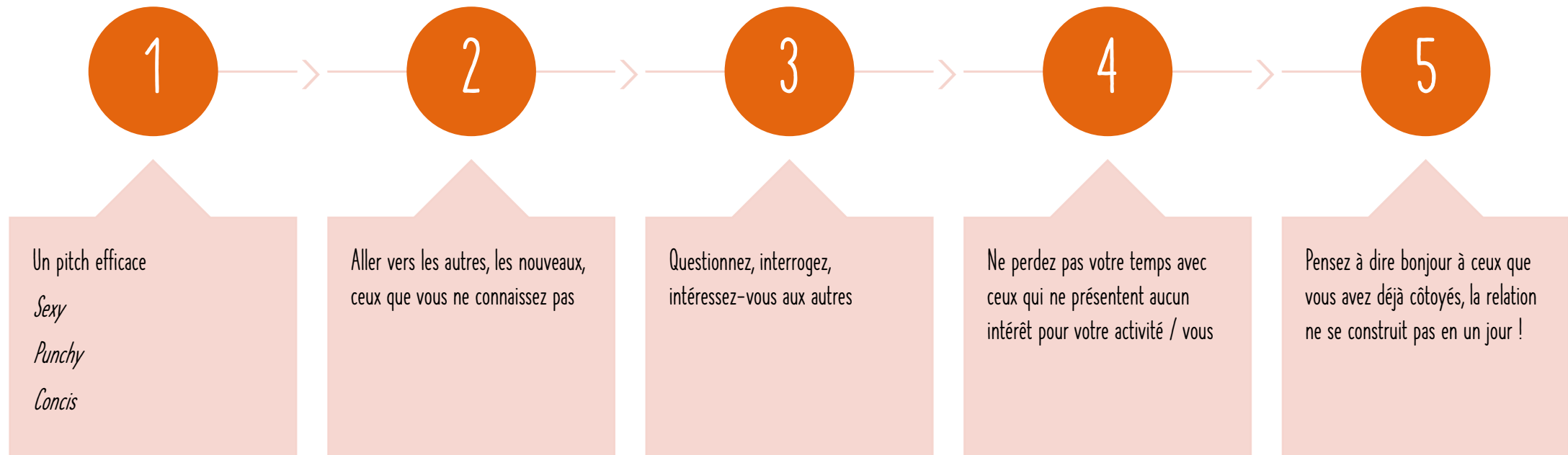
QUELQUES EXEMPLES DE RÉSEAUX

- La Boite à Indés
- Bouge Ta Boite
- La CPME
- Le réseau lyonnais des entrepreneur.e.s Zéro Déchet
- L'APADLO
- Les BNI
- Le réseau des anciens de votre école



COMMENT DÉVELOPPER SON RÉSEAU ?

QUELQUES PRINCIPES GÉNÉRAUX



DÉVELOPPER SON RÉSEAU

Donnez pour recevoir

- Donnez des informations sur votre secteur d'activités, des éléments que vous connaissez pour aider l'autre
- Favorisez les mises en relation, les contacts qui peuvent aider l'autre
- Pensez à valoriser, montrer votre intérêt

Pensez à remercier

- Si une mise en relation s'est avérée bénéfique, pensez à remercier
- Si telle ou telle information a servi à vous faire avancer, pensez à donner des nouvelles à celui vous l'a donnée

Co-construisez

- Imaginez des propositions d'action à plusieurs
- Sous-traitez à des personnes de votre réseau, elles penseront à vous par réciprocité
- Répondez ensemble à des appels d'offre

SEUL ON VA PLUS VITE,
ENSEMBLE, ON VA PLUS LOIN.

Proverbe africain



MAINTENIR LE LIEN

QUELQUES PISTES

- LinkedIn
- Repas d'affaire
- Apporter son expertise ou son soutien au besoin
- Newsletter
- Cartes de vœux
- Un appel de temps à autre



MERCI



Jean-Sébastien CADIX



js.cadix@forty-fifty.fr



www.forty-fifty.fr



*L'expérience
au service de vos projets*