

Le deuxième pouvoir : les alliances

- On peut s'associer avec son pire ennemi?
- C'est un état d'esprit
- Faut oser en parler à tout le monde et garder le pourquoi.
- Quand peu de ressources, faites des alliances: financière, sous traitance, impartiteur,
- L'argent n'est pas un frein à l'entrepreneuriat, supprimez cette peur
- délégation

1

Réseautage professionnel

Le **réseautage** professionnel est le fait de construire des relations fortes avec d'autres personnes pour obtenir des avantages mutuels, créer de nouvelles opportunités et trouver de nouvelles idées à travers des réseaux de personnes qui ont la même mentalité que vous.



2

Réseautage professionnel

Les réseaux sociaux ont commencé depuis que les sociétés ont existés et les gens sont en mesure d'échanger lors des occasions et des contextes différents: les fêtes, l'école, le travail, les réunions et les autres événements.



3

Réseautage professionnel

Comment se mettre en réseau?

- Soyez sincère et honnête: si les autres sentent que la personne n'est pas véritablement intéressé de trouver un moyen de travailler collectivement afin que les deux parties en bénéficient, ils sont peu susceptibles d'être intéressés de vous aider dans l'avenir;

Connaissez vos objectifs de mise en réseau:

- Montrez comment vous pouvez apporter de la valeur ajoutée à d'autres personnes;
- Restez en contact avec vos contacts professionnels et les membres du réseau par le biais des courriels, téléphone, internet et des réunions régulières.
- Soyez toujours prêt à vous présenter de façon concise, claire et attrayante. Prononcez clairement votre nom et partagez vos réalisations académiques et professionnelles et les objectifs prévus dans les 30-60 secondes;

4

Réseautage professionnel

Ce que vous devez éviter dans la mise en réseau?

- Être obsessive en essayant de faire un profit immédiat de votre réseau. Si vous sortez des brochures et que vous commencez à parler des prix après deux minutes de conversation, vous allez perdre leurs attentions.
- Interrompre les autres en milieu de conversations,
- se concentrer sur son propre profit : Certaines personnes vont à des réunions juste pour s'assurer de ce qu'ils peuvent tirer de chaque personne. Assister à un événement de réseautage ne consiste pas à circuler autour d'une chambre et à échanger des cartes visites. Apprenez à connaître les gens plutôt que de vous contenter de leur vendre votre produit,
- Le réseautage est un processus de connaissance, de sympathie et de références. Vous ne pouvez jamais vendre directement à votre réseau, mais ils vont bientôt devenir vos partenaires de référence les plus précieux.

5

Réseautage professionnel

Où peut-on se mettre en réseau?

- Réunions, conférences, ateliers,
- Médias sociaux,
- Des activités de réseautage,
- Les groupes du réseau,

Le réseautage est un outil indispensable pour tout entrepreneur. C'est en établissant de liens solides avec les gens, en les incitant à vous aider et en attirant leurs intérêts que votre succès peut être atteint.

Les femmes entrepreneurs ont besoin d'améliorer leurs compétences en réseautage et d'explorer toutes les possibilités de réseautages potentiels au profit de leur entreprise.

Aujourd'hui, les gens profitent de l'état d'avancement de la technologie de réseau et de communication de différentes manières. Malgré les progrès de la technologie, les femmes entrepreneurs ont besoin de créer et d'entretenir leurs réseaux en ligne et hors ligne pour se développer.

Les femmes entrepreneurs ont besoin de pratiquer les deux types de réseautages:

- Le réseautage en ligne via Facebook, Twitter, LinkedIn, blogs, Pinterest et d'autres outils de médias sociaux, et
- Le réseautage hors ligne par la participation aux conférences, séminaires, ateliers de formation et autres événements liés à leurs domaines d'intérêt.

6

Réseautage professionnel

Les étapes pour créer un réseau professionnel:

- Étape 1: Définir votre mission de Réseau, vision, objectifs SMART et Nom,
- Étape 2: Définir une liste d'actions et le calendrier de chaque mois,
- Étape 3: Réunir un comité de pilotage pour gérer votre réseau,
- Étape 4: la promotion de votre réseau à l'aide des outils de communication efficaces,
- Étape 5: Trouver des partenaires stratégiques, des mentors, des bailleurs de fonds,

7

Réseautage professionnel

Pour garantir la réussite de votre réseau, vous avez besoin de prendre en considération:

- l'organisation et la délégation: organiser leur travail et les activités du réseau selon une ligne de temps et déléguer la tâche à la bonne personne;
- Engagement: besoin d'être dévoués à leur mission et à leurs objectifs de réseau et à la réalisation de leurs activités de réseau;
- Réunions régulières: organiser des réunions régulières et des projets, et garder des rapports de chaque réunion;

8

Troisième pouvoir: Être attirant

- 6 ingrédients à doser et à bien incorporer:
 - Design: l'importance de l'esthétique (logo, site..)
 - Innovation: distribution, rémunération, alliances
 - Développement durable

9

Design

- Exemple de Apple et ses produits
- La société valorise le beau:
 - Logo
 - site web

10

troisième pouvoir: Être attirant

- Internet
- Dons / % du CA
- International (site en plusieurs langues, différentes nationalités..)

11

Innovation

- Exemple de Amazon

Développement durable

Exemple de stylos Bic
Récupération et recyclage

12

Internet

- Site web
- Commerce électronique
- CRM
- Page facebook
- twitter

Dons

- Contribution
- % du Ca

13

International

- Site en plusieurs langues
- Recrutement de plusieurs nationalité
- Commerce équitable

14