6 avril 2021

Comment développer sa démarche réseau ?

Pascale Sabathier Dubruel

Jean-Charles de Fouchier

opération COUP DE POUCE

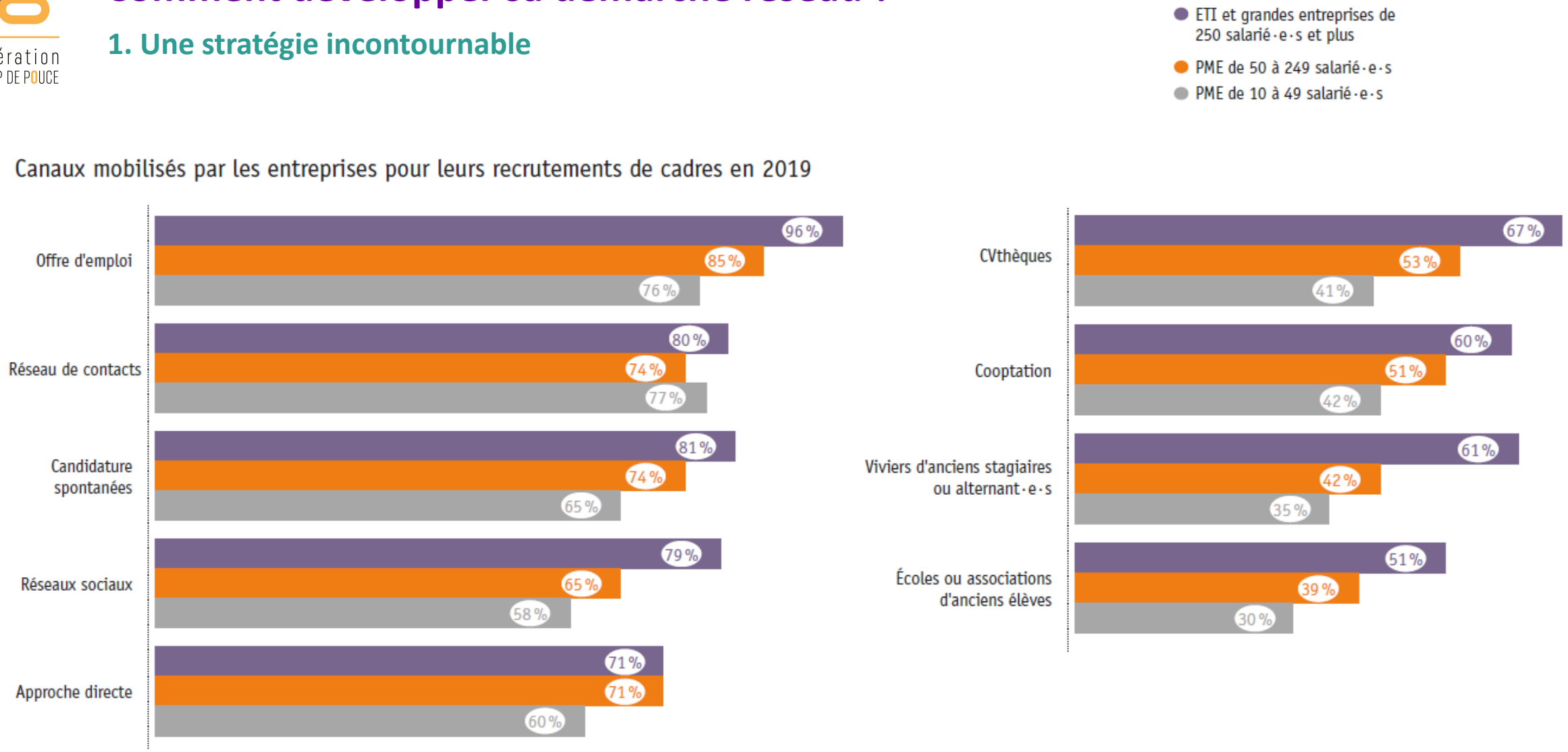
opération COUP DE POUCE

Sommaire du webinar

1. La démarche réseau : une stratégie incontournable
2. Réseau institutionnel et professionnel
3. Réseau de contact
4. Entretien de conseil

Comment développer sa démarche réseau ?

1. Une stratégie incontournable



APEC - Pratiques de recrutement des cadres, édition 2020

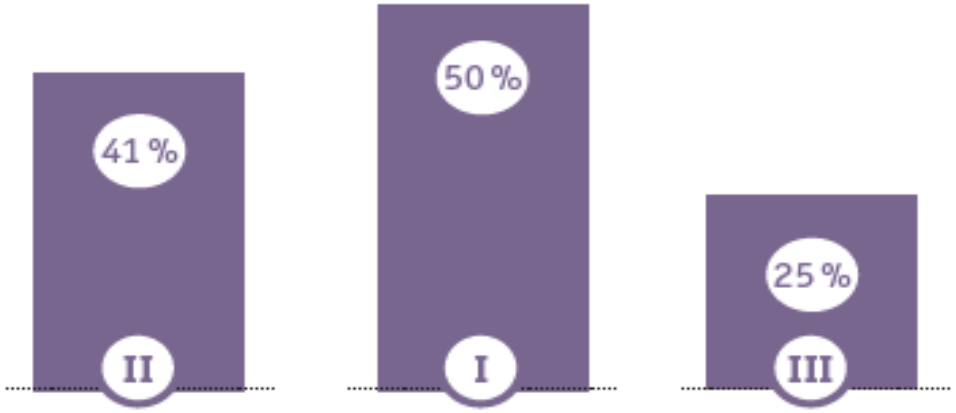
Comment développer sa démarche réseau ?

1. Stratégie incontournable

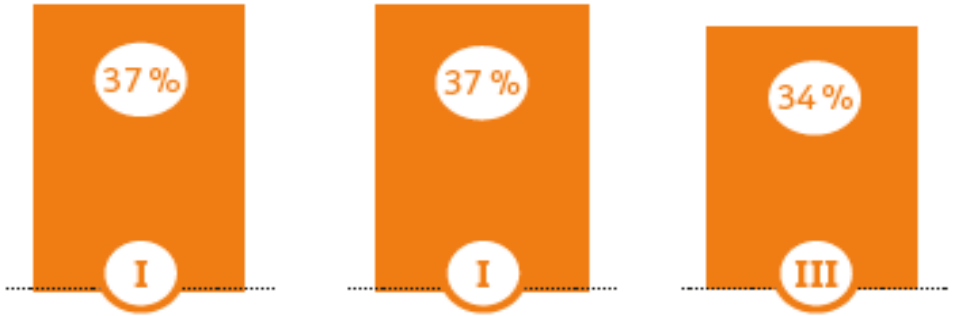
Perception des canaux les plus efficaces

Cadres expérimentés (au moins dix années d'expérience)

ETI et grandes entreprises de 250 salarié·e·s et plus



PME de 10 à 249 salarié·e·s

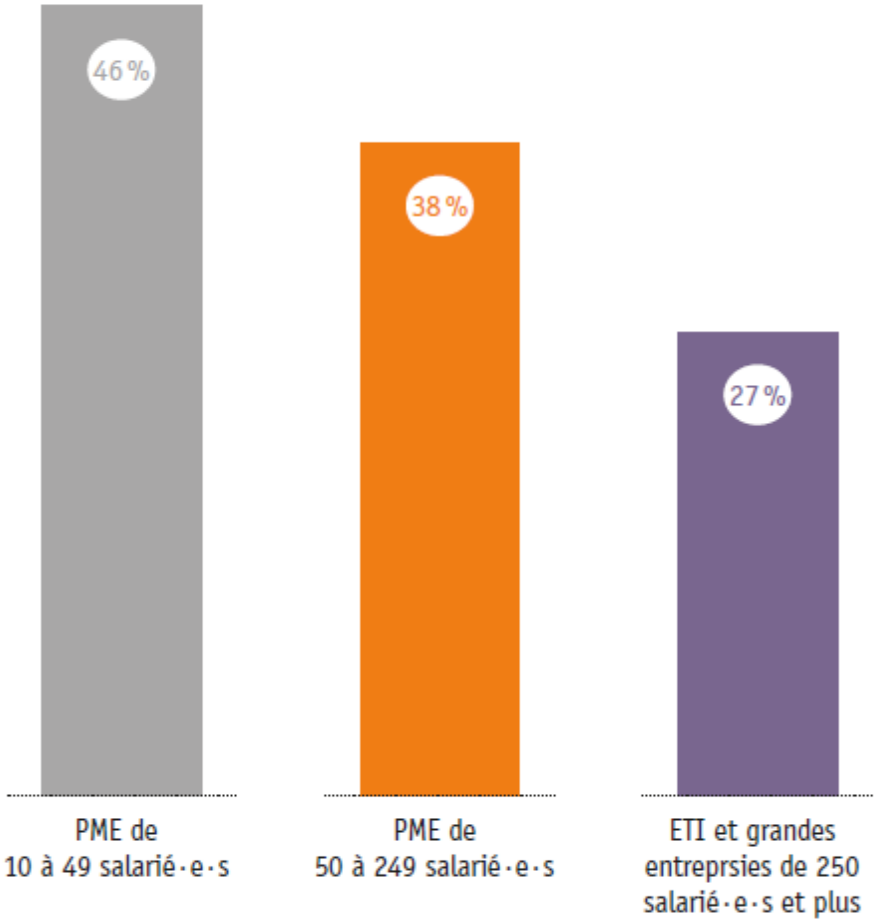


APEC - Pratiques de recrutement des cadres, édition 2020

Comment développer sa démarche réseau ?

1. Stratégie incontournable

Part des entreprises ayant recruté un cadre connu ou recommandé en amont du processus (sur la base du dernier recrutement de cadre réalisé)



Source : Apec, 2020 (questionnement portant sur les recrutements réalisés en 2019)
Base : Ensemble des entreprises interrogées

APEC - Pratiques de recrutement des cadres, édition 2020

Comment développer sa démarche réseau ?

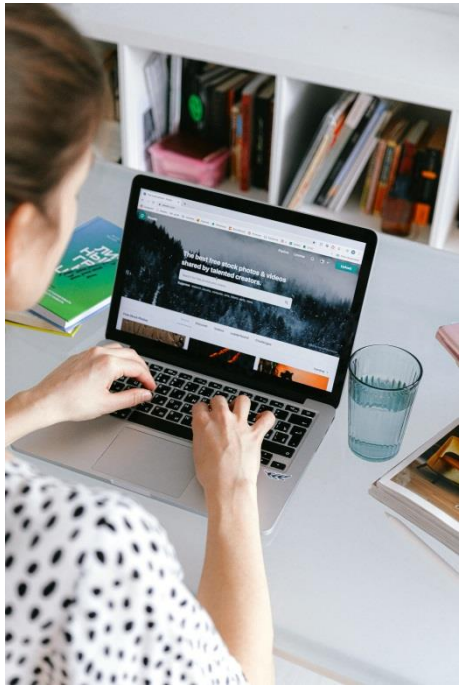
1. Stratégie incontournable

LA CRISE SANITAIRE :

- Contexte incertain
- Minimiser la prise de risque
- **Tendance à privilégier les candidats connus ou recommandés**

Comment développer sa démarche réseau ?

2. Réseau Institutionnel et Professionnel



✓ Institutionnels

- Chambres Consulaires : CCI, Métiers, Agriculture…
- Syndicats professionnels : MEDEF, CPME
- Fédérations professionnelles : FNB, UIMM…
- Collectivités Territoriales
- Actualités Economiques

✓ Associations

- Clubs de professionnels, groupements de dirigeants
- Clubs services (Rotary, Lions…)
- Clubs de dirigeants : APM, ANDRH, Réseau entreprendre, DCF

Comment développer sa démarche réseau ?

✓ Partenaire acteur de l'emploi

- Groupements d'employeurs
- Cabinets de recrutement
- Réseaux des anciens élèves
- Ecoles supérieures et Centres de formation

✓ Relations professionnelles et personnelles

- Réseau Personnel : collègues, clients, fournisseurs
- Associations : clubs sportifs, associations de quartiers Elus, parents d'élèves…

Comment développer sa démarche réseau ?

3. réseau de contacts

Profiter de son réseau de contacts pour :

1. Rencontrer un maximum de personnes
2. Jusqu'à rencontrer celle qui aura un projet pour nous

Comment développer sa démarche réseau ?

3. réseau de contacts

ÉTAPE 1 : LA PRÉPARATION

1. Elaborer son projet professionnel (fonction / secteur / entreprise)
2. Faire la liste des contacts

Nom	Poste occupé/ Niveau de responsabilité	Secteur d'activité	Entreprise et cotation

Graduer leur utilité de 1 à 5

Comment développer sa démarche réseau ?

3. réseau de contacts

ÉTAPE 2 : LA PRISE DE RENDEZ-VOUS

Objectif : obtenir un rendez-vous

a. Appeler de la part de quelqu'un
b. **Ne pas dire que l'on recherche un poste, mais dire que l'on recherche des conseils**
c. Demander un rendez-vous qui durera entre 15 et 30 minutes maximum

L'être humain est bien plus un animal social qu'un homo économicus individualiste.
Ses préférences sociales sont l'altruisme et la réciprocité.

Comment développer sa démarche réseau ?

3. réseau de contacts

ÉTAPE 3 : LE RENDEZ-VOUS

2 Objectifs :

- Obtenir des informations
- **Obtenir des noms** que l'on puisse appeler pour développer la chaine

Déroulé :

- Description du projet
- Demande de conseils
- Demande de mise en relation

Comment développer sa démarche réseau ?

3. réseau de contacts

Les avantages :

- Accès au marché caché
- Peu de concurrents
- Possibilité de co-construire un projet
- Possibilité de choisir les entreprises et les personnes à contacter

Biais cognitif : ancrage
Biais émotionnel : familiarité
Rencontre des inconscients

Comment développer sa démarche réseau ?

3. réseau de contacts

Les points de vigilance :

- Démarche chronophage car nécessitant souvent plusieurs rendez-vous avant d'aboutir à la cible
- Spécificités de l'entretien réseau

Comment développer sa démarche réseau ?

4. Entretien conseil

✓ Repérer et rencontrer son réseau professionnel

- Cibler des secteurs d'activités, des entreprises à contacter
- Identifier les personnes ressources
- Définir votre stratégie, valoriser vos compétences / expériences

✓ Préparer l'entretien

- Etre acteur de sa recherche
- Prendre contact : pitch de présentation (téléphone) pour obtenir un rendez-vous

Comment développer sa démarche réseau ?

✓ L'entretien Conseil

- Déroulement : présentation succincte
- Questions à poser : activité, fonction
- Recueil d'avis et de conseils
- Échanges sur votre projet, votre CV
- Démarche de mise en relation
- Conclusion et remerciements

Merci pour votre attention !

Pascale Sabathier Dubruel

Jean-Charles de Fouchier

opération COUP DE POUCE