

LE GUIDE DU RÉSEAUTAGE D’AFFAIRES

DES ASTUCES POUR AMÉLIORER VOS
COMPÉTENCES EN RÉSEAUTAGE

Rédigé par Kodzo GAWU, Ceo & Founder de Kovalys Connect



INTRODUCTION

Quelques conseils pour exceller en réseautage

Lorsque vous apprenez à réseauter, cela n'améliore pas seulement votre carrière ou vos affaires. Cela améliore également votre vie. Les meilleurs réseauteurs ont non seulement des business et une carrière extraordinaire, mais ils ont également des relations et un entourage exceptionnel et sont toujours en première ligne pour de nouvelles opportunités.



Le réseautage, tout le monde en fait. Mais comment bien le faire ?

Beaucoup pensent que faire du réseautage, signifie appeler ses contacts et courir après des recommandations. Ils associent le réseautage à du démarchage intrusif et des relations construites uniquement par intérêt. Certains évitent même de réseauter, de peur de voir leur nom associé à ce genre de personnes.

Pourtant, le vrai réseautage fonctionne dans les deux sens. C'est un moyen efficace d'apprendre à bien connaître les autres, par des échanges sincères, et de voir comment vous pouvez vous entraider. C'est une excellente opportunité pour vous faire connaître, ainsi que votre entreprise, créer de nouvelles relations et trouver de nouveaux clients.



Quel est le secret pour bien réseauter ?

Le secret, c'est de le faire assez pour que cela devienne naturel pour vous.

Beaucoup de personnes font l'erreur de se forcer lorsqu'ils partent réseauter. Ou ils font croire à leurs interlocuteurs qu'ils sont extravertis pour faciliter les relations. Vous n'avez pas besoin de faire semblant d'être à l'aise en groupe pour pouvoir réseauter correctement. Imaginez ceci : vous venez juste de rentrer dans une salle remplie de monde ou un webinar avec des centaines d'inconnus. Votre mission : rencontrer de nouvelles personnes, vous faire des amis et construire un réseau. Aller, c'est parti pour le Networking !

Ceci est le cauchemar de la plupart des gens lorsqu'ils vont à un événement networking, une soirée ou une sortie de groupe. Et ils finissent toujours par se demander : Qu'est-ce que je fais ici ? Pourquoi je me suis lancé.e dans ce "truc" ? Les rencontres networking peuvent être vraiment pénibles. Aller à des soirées remplies d'inconnus peut vraiment intimider. C'est normal !

Mais voici ce que nous sommes venus vous dire aujourd'hui :
Réseauter n'est pas censé être difficile.

Maîtriser l'art du réseautage peut rapporter gros !

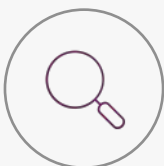
À moins d'être déjà très sociable, le réseautage n'est probablement pas quelque chose d'inné chez vous. Vous devez donc apprendre !

De récentes recherches démontrent qu'un grand nombre d'emplois et d'opportunités business ont été pourvus à travers le bouche-à-oreille. Les réseauteurs qui réussissent, s'intéressent sincèrement aux personnes de leur réseau et font le maximum pour créer de vraies relations, gagner en crédibilité et partager leurs connaissances et informations à disposition. Pour être un bon réseuteur, vous devez toujours vous rappeler que tout le monde a quelque chose à apprendre ou à gagner.



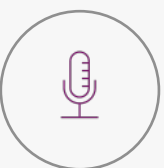
1. Rencontrer des gens à travers d'autres gens

Pour rentrer en contact avec de nouvelles personnes, le plus simple et de loin le plus efficace, c'est de passer par de la recommandation. Rapprochez-vous des personnes que vous connaissez déjà et qui connaissent les personnes avec qui vous souhaitez rentrer en contact. Être introduit par quelqu'un, vous garantira un accueil plus chaleureux. D'où l'intérêt de toujours faire partie d'un bon réseau.



2 – Faire attention à votre e-réputation

Il est important de faire attention à votre réputation sur internet lorsque vous faites du réseautage. Certains clients feront des recherches sur vous sur les réseaux sociaux et sur internet en général, cela faisant partie de leur processus de décision. Nettoyez votre identité en ligne en passant les comptes « à risque » en privé ou en supprimant toute photo, commentaire, article de blog ou tout autre contenu pouvant être regrettable pour votre activité. Assurez-vous de toujours présenter une image positive sur internet. Faites une recherche Google avec votre nom ou le nom de votre entreprise, vérifiez les résultats et nettoyez si besoin.



3 – Soyez toujours prêts à faire votre Pitch

Soyez prêts à vous mettre en avant et faire connaître votre activité ou entreprise, à n'importe quel moment. Vous devez savoir communiquer vos forces et montrer ce que vous apportez sur la table. Soyez toujours une opportunité pour les autres.

6 ASTUCES POUR BIEN VOUS PRÉPARER

Avant l'événement

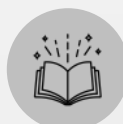
Vous êtes inscrit.e à un Networking. Super. Maintenant, vous devez le préparer !

Lorsque vous allez à un Networking, sachez comment vous souhaitez être perçu.e par les autres participants et quels sont vos objectifs du jour, et habillez-vous en conséquence. Définissez vos attentes pour l'événement : recherchez-vous des contacts pro pour votre business ? Ou souhaitez-vous simplement développer votre réseau ? Dans tous les cas, savoir ce que vous attendez de l'événement, rendra votre objectif plus facile à atteindre.



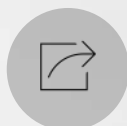
Votre Pitch

Travaillez une introduction brève de 30 secondes qui fait toujours une bonne première impression.



Votre histoire

Les faits racontent. Les histoires font vendre. Apprenez à raconter votre histoire.



Plaquette commerciale

Préparez un document de présentation, facile à transférer rapidement par Whatsapp ou email.



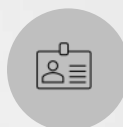
Témoignages

Pour votre crédibilité, prévoyez de donner quelques noms de Clients qui vous font déjà confiance.



Site Web

Assurez-vous que votre site soit à jour et facile à trouver sur google. Vous risquez de perdre des leads sinon.



Cartes de visite

Les cartes de visites virtuelles sont à la mode. Gardez-les toujours prêtes à être partagées. Pensez à donner votre code Neo



Pendant l'événement



Ne soyez pas en retard !

Il n'y a rien de pire que d'arriver en retard à un événement networking. La raison ? Si vous arrivez en retard, les participants sur place ont déjà fait les premières présentations. Vous allez donc devoir rentrer dans leurs conversations au lieu d'en initier.



Habillez-vous selon vos objectifs

L'habit ne fait pas le moine. Cependant, les recherches sur la première impression ont montré que l'apparence physique joue un rôle essentiel dans la communication non verbale. En d'autres termes, la plupart des gens décident s'ils vont vous aimer, avant même que vous n'ouvriez la bouche. Être présentable vous met également plus en confiance. Sur un Networking en ligne, pensez à mettre la caméra et vérifier l'orthographe de votre nom dans la liste des participants.



Mettez le contact : Faites un sourire

Vous devez sourire. Cela va de pair avec la communication non verbale. Après tout, personne n'est enclin à parler à quelqu'un qui a l'air ennuyé ou en colère. Un sourire rassurant lors d'un contact visuel, est le moyen le plus simple d'encourager les gens à vous parler, car c'est le signe que vous êtes ouvert.e à l'interaction. Vous pouvez vous entraîner dans le miroir avant de sortir afin que votre sourire apparaisse sans effort et soit aussi naturel que possible.

Pendant l'événement

✓ Poser des questions et écoutez

N'ayez pas peur d'entamer une conversation. Posez des questions ouvertes et construisez à partir des réponses. Rappelez-vous que le réseautage consiste à établir des relations, pas seulement à nouer des contacts. Les gens aiment remarquer que vous avez entendu ce qu'ils ont dit et que vous appréciez leur histoire.



✓ Laisser parler l'autre personne

Lorsque vous réseautez, assurez-vous de ne pas vous accaparer tout le temps de parole. La clé pour être un bon causeur est d'être un bon auditeur. Si vous avez demandé à une autre personne des conseils ou son avis, ou même de partager ses services avec vous, laissez-lui la possibilité de le faire.



✓ Se rappeler de toujours dire Merci

Construire un réseau, c'est créer des relations authentiques et bienveillantes. Remerciez vos contacts pour les informations qu'ils ont fournies et voyez si vous pouvez les aider de quelque manière que ce soit. Partagez toute connaissance que vous jugez utile pour eux, sans les juger pour leurs erreurs. Gardez des notes sur ce que vous apprenez sur vos contacts afin que votre future correspondance puisse avoir une touche personnalisée.





B O N À S A V O I R

Faites attention à votre langage corporel

De même que vos expressions du visage, tout votre langage corporel peut vous aider à avoir l'air accessible, mais il peut également vous donner l'air grincheux ou antisocial.

Par exemple, si vous vous promenez courbé.e, les bras croisés, la plupart des gens supposeront que vous n'êtes pas particulièrement ouvert à la conversation. Ainsi, même s'ils sont intéressés pour réseauter avec vous, ils pourraient être prudents à l'idée de vous approcher. Gardez cela à l'esprit, même lors des networkings en ligne avec caméra allumée.

Pendant l'événement



Donnez pour recevoir

Écoutez attentivement ce que l'autre personne vend et voyez si vous connaissez quelqu'un qui pourrait être intéressé. Faites de votre mieux pour donner quelque chose avant de demander à votre tour.



Ayez un pitch clair

Ne manquez pas l'occasion d'expliquer clairement ce que vous vendez et la manière dont vous aidez vos clients à résoudre leurs problèmes. Partagez quelques cas et témoignages de clients.



Réseaux sociaux

Les réseaux sociaux sont un moyen efficace pour mieux connaître vos contacts, sans la pression d'une rencontre en face à face. Ne vous contentez pas de prendre leurs cartes de visite. Ajoutez-les immédiatement sur vos réseaux sociaux préférés pour le suivi et bien sûr sur Neoney.



Offrez des commissions

En fin de compte, nous avons tous des factures à payer. Ne manquez jamais l'occasion de donner une commission si vous obtenez des recommandations de la part de quelqu'un dans l'événement. Faites-leur savoir que vous seriez heureux de le faire.

B O N À S A V O I R

Faites le suivi ou vous serez oublié.e après l'événement.



Si une rencontre intéressante ou bénéfique conduit à échanger des numéros, des réseaux sociaux ou des cartes de visite, il est très important de consolider la connexion en faisant un suivi après la première rencontre.

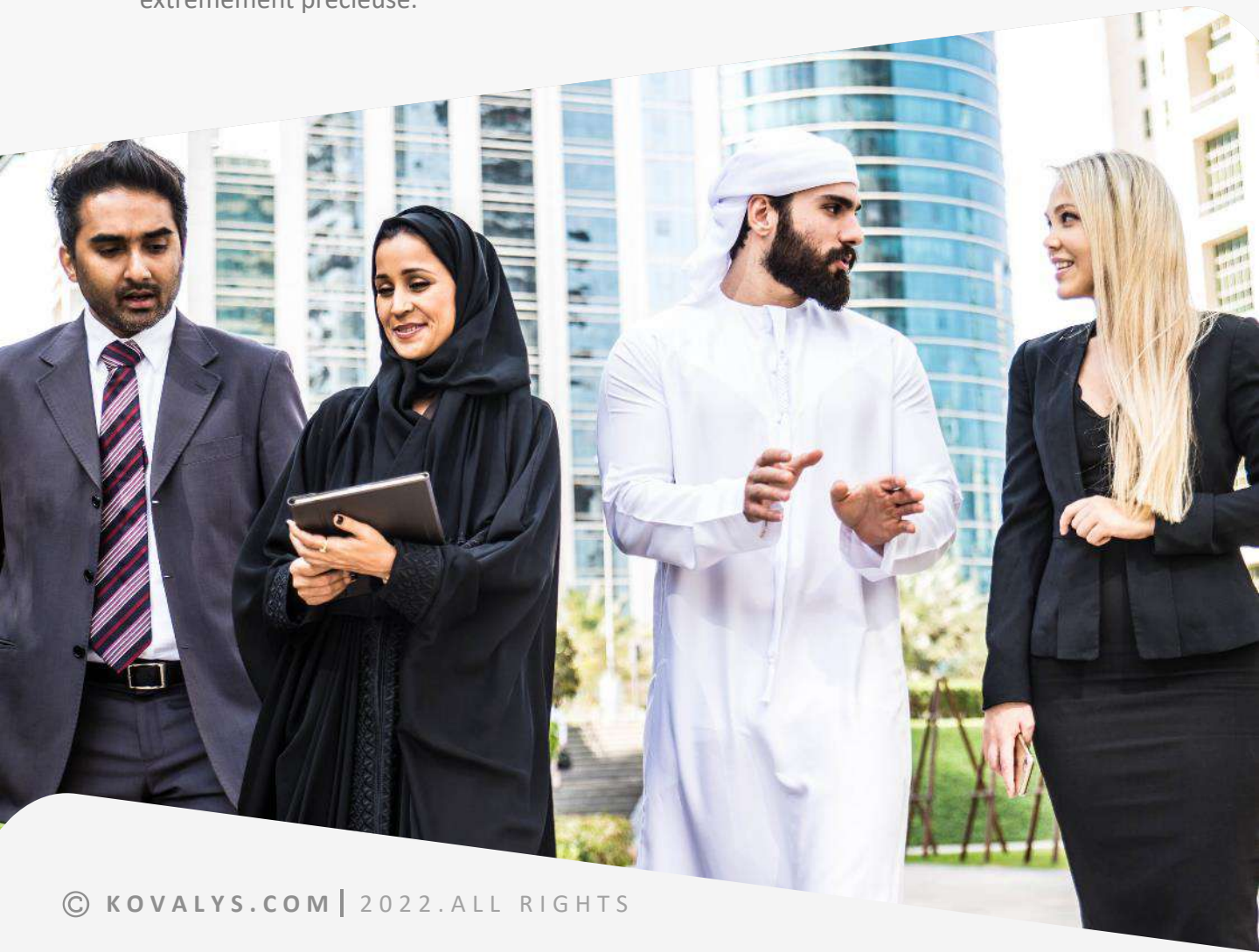
Pour atteindre cet objectif, il est préférable de ne pas attendre plus de quelques jours pour faire le suivi, afin que votre rencontre soit encore fraîche dans leur mémoire. Lorsque vous envoyez votre message ou votre e-mail, assurez-vous de leur faire savoir à quel point vous avez apprécié de leur parler pendant l'événement et peut-être même de mentionner quelque chose de pertinent lors de votre conversation. Ensuite, lorsque le moment sera venu, vous pourriez les inviter à prendre un café pour renforcer davantage la relation.

APPRECIÉZ LE VOYAGE

Étendre votre réseau est un style de vie

Votre réseau est une chose vivante et doit toujours être entretenu, même après avoir trouvé ce que vous cherchiez. Vous ne savez jamais quand vous devrez peut-être faire appel de nouveau à vos contacts.

Le réseautage sera toujours utile pour saisir ces «opportunités cachées», alors ne l'abandonnez pas. Assurez-vous de traiter rapidement les informations qui vous sont transmises par vos contacts. Chaque personne que vous rencontrez connaîtra environ 200 autres personnes, et si vous pouvez être présenté.e à certains de ces contacts, vous augmenterez rapidement votre réseau et vos chances de trouver une connexion extrêmement précieuse.



Si vous aussi, vous souhaitez attirer plus de clients, augmenter vos ventes rapidement et profiter d'un accompagnement sur-mesure pour propulser votre activité, rejoignez l'Opération Acquisition Clients dès aujourd'hui !

KOVALYS CONNECT – L'ACCÉLÉRATEUR D'AFFAIRES INTERNATIONAL

- Fondée par Kodzo GAWU, serial entrepreneur et mentor international
- Présente dans 20+ pays et accompagnant 50 000+ dirigeants d'entreprise
- Expertise dans 4 industries clés : digital, formation, recommandation d'affaires, marchés financiers
- Un réseau puissant pour accompagner les entrepreneurs vers le succès

NOTRE MISSION

Encourager l'entrepreneuriat en accompagnant et en formant les entrepreneurs et investisseurs pour les aider à développer, pérenniser et réussir leurs affaires à l'ère digitale.



Quelques chiffres clés

- +15** ans d'existence aux côtés des entrepreneurs
- +50K** dirigeants et chefs d'entreprise ont déjà rejoint le réseau
- +26K** néo entrepreneurs accompagnés
- +20** pays couverts à l'international
- 99%** de nos membres réussissent en affaires

Trouvez nouveaux clients

21 JOURS POUR FAIRE DE NOUVELLES VENTES !

Un programme intensif et clé en main pour les freelances, coachs et prestataires de services qui souhaitent accélérer leur acquisition client et booster leur chiffre d'affaires.

UNE MÉTHODE ÉPROUVÉE POUR ATTIRER DES CLIENTS ET GÉNÉRER DES VENTES RAPIDEMENT !

- Un accompagnement stratégique par un Business Consultant certifié Kovalys Connect
- Un réseau puissant et actif de plus de 50 000 dirigeants et 26 000 indépendants
- Un événement personnalisé pour mettre en avant votre offre et attirer des prospects qualifiés
- Une promotion massive sur Neoney, les réseaux sociaux et notre newsletter (+80 000 contacts qualifiés)
- Un closeur professionnel mis à disposition pour convertir vos prospects en clients
- Un accès exclusif à la formation "Les 3 clés du succès" de Kodzo Gawu
- Des événements business networking illimités pour élargir votre réseau et saisir de nouvelles opportunités

**Ne perdez plus de temps à chercher des clients seul(e).
Profitez de cette opportunité unique et vendez plus en seulement 21 jours !**



Trouvez nouveaux clients

21 JOURS POUR FAIRE DE NOUVELLES VENTES !

Un programme intensif et clé en main pour les freelances, coachs et prestataires de services qui souhaitent accélérer leur acquisition client et booster leur chiffre d'affaires.

GÉNÉREZ DES VENTES, MULTIPLIEZ VOS OPPORTUNITÉS, STRUCTUREZ VOTRE CROISSANCE

- Des clients qualifiés en seulement 21 jours
- Un CA boosté grâce à un accompagnement expert et des actions ciblées
- Une visibilité accrue auprès de milliers d'entrepreneurs et décideurs
- Un réseau et des opportunités business qui continueront à vous apporter des clients
- Un retour sur investissement immédiat : chaque vente générée couvre l'investissement !





NOS ADRESSES :

Kairos Campus France
www.kairoscampus.com

Kovalys Europe Ltd
www.kovalys.com

Neoney FRANCE
www.neoney.co

NOUS CONTACTER :

contact@kovalysconnect.com
kovalys.com

**PRENEZ RENDEZ-VOUS POUR UN APPEL
GRATUIT SUR NOTRE SITE POUR REpondre
A VOS INTERROGATIONS**