

Place des réseaux » Réseau relationnel » Mon réseau au quotidien



Mise en ligne : Juillet 2010

## Mon réseau au quotidien

**« J'entretiens quotidiennement des échanges qualifiés avec mon réseau, c'est mieux pour eux et j'obtiens en plus de bien meilleurs retours qu'en le sollicitant ponctuellement. »**



Rédigé par Rémy Meuleman, directeur associé de Five Conseil.

### Donner avant de recevoir

Je n'hésite pas à commenter les actualités de mon réseau le plus rapidement possible. Je consacre 15 à 20 minutes par jour pour faire une veille sur mon réseau professionnel et réagir sur son actualité.

En pratique, lorsque je reçois un mail d'un contact, je me pose les deux questions suivantes :

- Que m'apporte ce mail ?
- Cette information est-elle susceptible d'intéresser un de mes contacts ?

Les exemples les plus couramment rencontrés dans mon activité sont des appels d'offres, des propositions d'emploi ou des propositions de prestataires (graphiques, conseil...). Si elles sont adaptées et fiables, je les recommande à mes contacts qualifiés.

**S'il s'agit d'une information importante à transmettre ou à recevoir, j'opte pour une approche personnalisée.** Soit j'appelle mon contact, soit je le rencontre (groupes réseaux, repas informels). Cette relation me permet de marquer l'esprit des personnes et d'établir une relation durable avec mes contacts.

### Sommaire

- Donner avant de recevoir
- Savoir reconnaître les différents niveaux de mon réseau et m'y adapter
- Assurer un suivi régulier de mes contacts

[Page suivante >](#)

[« Retour à Réseau relationnel](#)


[Haut de page ↗](#)

Place des réseaux » Réseau relationnel » Mon réseau au quotidien



Mise en ligne : Juillet 2010

## Mon réseau au quotidien

Rubrique "Réseau relationnel" parrainée par 

### Savoir reconnaître les différents niveaux de mon réseau et m'y adapter

Avant d'activer mon réseau, je le hiérarchise suivant deux niveaux.

#### 1. Mon réseau proche : celui que j'entretiens au jour le jour

Ce sont des relations en qui j'ai une confiance absolue. Il s'agit d'amis, de partenaires avec qui j'ai travaillé ou que je sais très bien travailler et que je recommande sans hésitation.

À mon réseau proche, j'apporte périodiquement des exemples et actualités de mon entreprise dont ils connaissent le métier. C'est le réseau que je privilégie car il est mon premier apporteur d'affaires et il m'alimente en critiques et nouveautés autant que je le fais. Ainsi, lorsque j'ai une nouvelle actualité, j'en fais tout de suite part à cet entourage et j'écoute attentivement leurs retours qui peuvent d'ailleurs aussi intéresser d'autres proches.

#### 2. Mon réseau étendu : celui que je fréquente de plus loin

Il s'agit d'un réseau plus étendu de personnes que je côtoie de manière moins proche, type fournisseurs, prospects, professionnels qui m'ont été recommandés, membres de réseaux professionnels auxquels j'appartiens...

J'identifie dans ce second niveau de contacts plusieurs groupes de professionnels avec lesquels je partage des informations d'actualité la plupart du temps. Il s'agit par exemple de l'existence d'un salon intéressant, de la sortie d'articles, de nouveaux produits ou services... La dernière en date était la création d'une nouvelle société spécialisée dans les marchés publics qui a beaucoup intéressé les partenaires auxquels je l'ai fait connaître. Le meilleur moyen reste, pour moi, la newsletter pour diffuser ce type d'information parallèlement à la mise à jour de mon site Web. Pour ce niveau de contact, **je réexplique régulièrement mon métier et mes champs d'intervention afin qu'ils ne l'oublient pas.**

### Sommaire

- Donner avant de recevoir
- Savoir reconnaître les différents niveaux de mon réseau et m'y adapter
- Assurer un suivi régulier de mes contacts

[Page précédente](#)

[Page suivante](#)

[Retour à Réseau relationnel](#)

[Haut de page](#)

Place des réseaux » Réseau relationnel » Mon réseau au quotidien



Mise en ligne : Juillet 2010

## Mon réseau au quotidien

### Assurer un suivi régulier de mes contacts

Il m'arrive, lors de diffusion d'information(s), de mettre en relation deux contacts de mon réseau. Je veille à me tenir informé du déroulement du projet ou du contrat qui les rapproche pour être sûr que tout se passe bien et qu'il n'y a pas de déception pour l'un ou l'autre. D'ailleurs, mon réseau le sait et le fait naturellement pour faire suite au contact que je leur ai donné.

Instaurer un climat de confiance de ce type est un moyen simple de se faire une bonne réputation au sein de son réseau.

Après analyse, j'obtiens des recommandations de meilleures qualités en suivant cette démarche quotidienne plutôt qu'en activant mon réseau ponctuellement.

Toute l'équipe de Place des réseaux remercie sincèrement Rémy Meuleman pour sa contribution active à la lettre.

### Sommaire

- Donner avant de recevoir
- Savoir reconnaître les différents niveaux de mon réseau et m'y adapter
- Assurer un suivi régulier de mes contacts

[← Page précédente](#)

[↻ Retour au début](#)

[« Retour à Réseau relationnel](#)

[Haut de page ↗](#)