

Si vous choisissez de vous rendre à une conférence, autant optimiser votre déplacement. Soyez proactif. Il n'y a rien de moins productif, voire de mauvais pour sa réputation, que de se rendre dans un lieu de rencontres sans enthousiasme !

Assister à une conférence, en dehors de ce que vous allez apprendre des intervenants, est également, avec un peu de préparation et d'investissement, une formidable opportunité d'entretenir et d'élargir son réseau, à condition d'acquérir certains automatismes à appliquer avant, pendant et après.

Avant la conférence :

- Faire quelques recherches sur les intervenants, via Google ou LinkedIn
- Vous procurer la liste des participants
- Préparer une phrase d'accroche pour entrer en contact avec vos cibles
- Ayez bien en tête votre speech de présentation
- Pensez à vos cartes de visite !

Pendant la conférence :

- Ayez à cœur de laisser une bonne première impression
- Utilisez vos contacts pour des mises en relations avec des personnes que vous ne connaissez pas encore
- Renvoyez l'ascenseur à ceux qui vous introduisent
- Notez les sujets qui intéressent vos cibles pour revenir vers elles avec des informations qualitatives plus tard
- Tweetez
- Lors de la réception qui suit, ne restez pas statique, circulez entre les groupes

Le lendemain de la conférence :

- Mettez-vous en relation via les réseaux sociaux (LinkedIn) avec vos nouveaux contacts
- Faites ce que vous vous êtes engagés à faire (envoyer un article, donner un conseil, mettre en relation avec une tierce personne)
- Entretenez les liens tissés

Menée avec efficacité, vous vous rendrez vite à l'évidence de la rentabilité d'investir votre temps à cette activité qui fait partie intégrante des actions de business développement.

[Sophie Renard](#)

Responsable du bureau Eliott & Markus à Lyon.