

« Le réseautage d'affaires désigne une [méthode](#) transactionnelle basée sur la [théorie des réseaux](#) créant des possibilités d'[échanges](#) ou de [dons](#) entre des professionnels. »

Cette définition un peu alambiquée issue de Wikipedia est néanmoins très exacte !

Réseauter efficacement implique nécessairement un échange de bons procédés entre les parties prenantes. Le partage est le maître mot.

Mais contrairement à ce que certains (nombreux) pensent, construire son réseau implique un investissement qui va au-delà de se rendre épisodiquement à des soirées professionnelles pour boire une coupe de champagne et déguster des petits fours ...

Effectivement, non seulement un réseau s'entretient et s'enrichit, mais il nécessite également organisation et stratégie ... ainsi que bon sens et savoir-être.

Règle n°1 :

Déterminer ses objectifs et ses priorités. En fonction du secteur d'activité visé et de vos motivations (recherche de partenaires, changement professionnel, business développement), il convient de sélectionner les clubs d'affaires, les soirées professionnelles, les conférences etc. auxquelles participer.

Règle n°2 :

Savoir se présenter. Le temps dont on dispose est souvent court, entre deux poignées de mains et interruptions éventuelles, il est indispensable de laisser à ses interlocuteurs une idée claire de qui on est et encore mieux, l'envie d'en savoir plus.

Et, même si ce conseil semble basique, veiller à avoir des cartes de visite pour laisser une empreinte.

Règle n° 3 :

Capitaliser et sauvegarder. Systématiquement se connecter sur les réseaux sociaux après une rencontre intéressante pour sauvegarder le contact et capitaliser sur cette nouvelle relation. Osons rappeler que LinkedIn est le premier annuaire professionnel mondial qui permet de suivre en temps réel les évolutions professionnelles de vos contacts.

Règle n°4

Exploiter et enrichir. Faire vivre son réseau en dehors des opportunités de se croiser lors de rencontres professionnelles : partager des informations sur les réseaux sociaux, envoyer personnellement un lien vers un article, et tout simplement donner et prendre des nouvelles.

Investissement sur le long terme, chronophage et exigeant, le réseautage professionnel est indispensable à la construction de votre réputation et à la visibilité de votre expertise. Adossé aux réseaux sociaux, vos actions profiteront en outre de la viralité du digital qui vous rendront à terme incontournables dans votre domaine !