



servir de références. Les décideurs de ces entreprises changeront peut-être d'emploi à l'occasion, et les entreprises qu'ils joindront peuvent être des candidates pour de nouvelles relations.

1.8 Obtenir des références

Donner des références à d'autres contacts locaux constitue le meilleur moyen d'étendre votre réseau.

La meilleure façon d'obtenir une référence est de partager votre réseau. Lors d'une activité ou d'une fête de réseautage, soyez le premier à donner un contact à quelqu'un que vous venez tout juste de rencontrer, plutôt que d'attendre que l'inverse ne se produise. Dès que vous commencerez à partager vos contacts et à créer des liens avec les autres, vos contacts vous rendront vite la pareille.

Pratiques exemplaires pour obtenir des références

Lorsque vous parlez aux autres, à moins de poser des questions précises, vous risquez d'obtenir une réponse peu propice. Voici certains exemples de questions qui sont simplement trop vagues :

«Qui d'autre, à votre connaissance, pourrait bénéficier des services du SDC?»

«Connaissez-vous quelqu'un d'autre avec qui je devrais parler?»

Par contre, vous pouvez vous attendre à recevoir une réponse favorable aux questions suivantes :

«Je cherche à rencontrer M. X de l'entreprise Z. Le connaissez-vous?»

«J'aimerais que vos associés participent à ce partenariat. Pouvez-vous organiser une réunion?»

NOTE IMPORTANTE : Ces exemples, ainsi que tous les autres exemples de ce guide, doivent être adaptés à la culture d'affaires de votre contact local. Dans certaines cultures, il serait plus adapté de démontrer les avantages d'un partenariat à votre contact et ses associés avant de leur demander de préparer une réunion.

Il est primordial de prendre en compte l'aspect culturel dans chacun des exemples qui suivront. Ainsi, dans de nombreux pays, il vous faudra éviter de vous adresser à votre contact local par son prénom.

Si vous avez des doutes quant à l'approche la plus appropriée pour votre marché local, nous vous recommandons de consulter vos collègues ou équipiers recrutés sur place, qui ont de l'expérience préalable dans ce marché.