



Soyez prêt — Inscrivez des réunions régulières sur votre calendrier et soyez toujours à l'affût de nouveaux événements ou de nouvelles occasions de trouver des gens qui peuvent vous aider. Ayez toujours à portée de main plus de cartes d'affaires qu'il ne faut. Sachez d'avance quel genre de personnes vous souhaitez rencontrer, comment expliquer le plus clairement possible ce que vous faites en moins de 20 secondes, quel genre de questions vous souhaitez leur poser et quel type d'information vous cherchez.

Soyez prêt à donner — Toute bonne relation est fondée sur des concessions mutuelles. Le pouvoir de la réciprocité – le désir de vouloir donner en retour à ceux qui nous ont donné en premier – constitue l'une des façons les plus efficaces de bâtir un réseau fiable.

Soyez prêt à partager — L'une des caractéristiques les plus puissantes des réseauteurs efficaces est leur empressement à partager leur réseau avec la même ferveur qu'ils mettent à partager leurs connaissances. Lorsque vous faites la rencontre d'un nouveau contact, soyez le premier à partager de l'information, une référence ou un renseignement précieux. Ensuite, assurez-vous de faire un suivi pour savoir si la référence a été efficace. Pratiquez ce principe de partage et on vous témoignera du dévouement et de la confiance.

Soyez prêt à écouter — Une règle simple est de parler 30% du temps et de consacrer le reste à écouter. Monopoliser une conversation constitue une façon de manquer ce qu'une personne vous indique vouloir, et de donner à votre client l'impression d'être sans importance ou ignoré.

Pratiques exemplaires en matière de conversation

Les conversations les plus efficaces ont lieu lorsque vous commencez vos phrases en reprenant les mots utilisés par votre interlocuteur. En adaptant votre exposé à ses formulations*, vous montrez que vous écoutez, ce qui, par enchaînement, contribue à créer des liens durables, fondés sur la confiance et le respect, avec un taux de loyauté élevé.

* Nous entendons par formulations les sujets d'intérêts, inquiétudes, expressions de votre contact, et non la langue en tant que telle (p. ex. la langue française).

1.7 Maintenir votre réseau

Il est facile d'oublier de prospecter lorsque l'on est absorbé par un processus de partenariat et d'autres tâches. Or, ne pas effectuer une prospection constante se soldera par des débouchés irréguliers pour les entreprises canadiennes. En consacrant une période fixe tous les jours à la rencontre de nouvelles personnes, votre réseau local sera bientôt plus vaste, et vous serez en mesure de fonder des partenariats