

Bien réseauter !

Dans ce court texte, nous n'aurons pas la prétention de vous donner la méthode infallible afin de devenir un expert absolu en réseautage. Le réseautage c'est une compétence, comme n'importe quel métier. Ça prend de la connaissance, une volonté, de l'engagement et l'application de façon systématique et pragmatique. C'est comme jouer du piano, ça demande de la pratique, de l'investissement et du temps.

Le réseautage n'est pas de simplement « faire acte de présence » à un évènement et collecter des cartes d'affaires. Il ne s'agit pas non plus du nombre de contrats signés. Il s'agit d'être reconnu et devenir l'autorité dans votre domaine d'expertise.

Soyez un référenceur de premier ordre. Devenez l'ultime réseuteur professionnel.

Le réseautage demande une implication personnelle avec une méthodologie. Vous devez développer des liens solides avec les gens de votre groupe tout en leur donnant accès à votre réseau personnel. De plus, vous devez être capable de démontrer un niveau de compétence tel, que les gens développeront une confiance envers vous. Ce qui les rendra confortables et capables de vous référer à leur tour.

3 A's (Avant, À et Après) l'évènement

Non, la nouvelle question n'est pas ce que vous savez, mais « Qui sait ce que vous savez » et « Qui vous connaissez » ? « Qui sait quel produit vous développez » ? De nos jours, la compétence seule ne vous garantit pas l'accès au succès.

- **(Avant) l'évènement, la préparation**

Vous devez toujours être préparé avant les rencontres. Si vous aviez la chance de rencontrer Warren Buffet en personne s'eriez-vous préparé ?, bien sûr que oui ! Donc, chaque rencontre d'affaires prépare ses surprises.

Pensez que vous êtes à seulement une personne, prêt, d'avoir accès au deal du siècle.

- **(À) l'évènement, votre objectif**

Attention aux distractions, soyez professionnel, vous devez être attentif aux gens. Évitez l'utilisation de votre téléphone. Écoute active en tout temps et voir aux référencements possibles.

Vous n'êtes pas là pour vendre !

- **(Après) l'évènement**

Suivi d'après rencontre ; Les ajouter sur vos réseaux sociaux et professionnels et valider ce que vous pourriez avoir en commun. De plus, ils verront que vous avez validé leur profil et par la même occasion verront le vôtre.

Suivi avec eux sur les points dont vous pouvez les aider. Être authentique, peut être attendre avant de faire le suivi dans les 24 heures suivant l'évènement. À moins, d'avoir la solution réelle à un leurs besoins. Vous pouvez aussi leur recommander un article, un livre ou toute autre documentation qui est pertinente à leurs problématiques. Be a « solution finder » or a « problem solver ». Soyez une personne qui trouve des solutions et qui résout les problèmes.

La personne ne vous répond pas ; ne pas insister. À moins, d'avoir une proposition d'affaires.

GR international est un véhicule unique qui permet d'avoir accès à plusieurs corps de métier à la même table et qui accélère vos connaissances à la vitesse grand « V ». Votre accès à de nouvelles méthodes de travail, main d'œuvres, marketing pour en nommer que ceux-ci. Le réseau de GR crée des opportunités et définit votre orientation future. Le réseau GR international est crucial, parce que d'y avoir accès change vos résultats.

Danny Couturier