



FORUM

Jeudi **18** novembre 2021 de 9 h à 17 h

# OSEZ L'ENTREPRISE

## Faire du réseau, comment, pourquoi ?

Un incontournable de votre stratégie entrepreneuriale.



Entrepreneurs,  
venez trouver  
des solutions  
à toutes vos  
questions

FORUM

**OSEZ**  
L'ENTREPRISE

Judi  
18 novembre  
2021  
de 9 h à 17 h

ATELIERS  
CONFÉRENCES  
RÉSEAU



# Sommaire

- Présentation des animatrices et des réseaux
- Pourquoi avoir et créer un réseau est-il indispensable ?
- Qu'est-ce que cela veut dire de faire du réseau ?
- Comment faire du réseau ? > Méthodologie.



# Présentation réseau Ecobiz Club jeunes entreprises / entrepreneuriat

16 ans d'existence

100 partenaires

## Club « Jeunes entreprises »

60 adhérents (+300 collaborateurs) / 50  
rencontres par an

**Une communauté conviviale pour se  
développer et réussir ensemble !**

5 clubs thématiques / clubs  
annexes

150 rencontres / an



# Présentation Ecobiz Club Jeunes Entreprises - Entrepreneuriat

## Qui sont les adhérents ?

### Des jeunes dirigeants avec le souhait de :

- S'inspirer
- Rester motivés
- Sortir de l'isolement
- Être visibles dans l'écosystème entrepreneurial
- Monter en compétences
- Travailler sa posture

### Des jeunes entreprises avec le besoin de :

- Structurer leur développement
- Se faire connaître
- Développer leur carnet d'adresse
- Affiner leur positionnement, leur offre
- Adopter des nouvelles pratiques, outils

### EXEMPLES DE THÉMATIQUES ABORDÉES

Réussir ses entretiens de vente  
Séances de « co-dév »  
Réussir le référencement naturel de son site  
Créer une communauté sur les RS  
Développer des collaborations  
Posture entrepreneuriale  
Pitch  
Réussir sa levée de fond

Mais surtout ... CONVIVIALITE,  
AFTERWORK, BONNE HUMEUR ! 😊



Constance LE COARER  
Animatrice Club Ecobiz  
JE / Entrepreneuriat  
[Grenoble-ecobiz.biz](https://Grenoble-ecobiz.biz)



Entrepreneurs,  
venez trouver  
des solutions  
à toutes vos  
questions

FORUM

**OSEZ  
L'ENTREPRISE**

Judi  
**18 novembre  
2021**  
de 9 h à 17 h

ATELIERS  
CONFÉRENCES  
RÉSEAU



transentreprise



# Présentation Relation'elle



Virginie Orsi  
Créatrice d'élan chez  
[Relation'Elle](#)  
Conseil et formation en  
développement d'activité



# Pourquoi rejoindre un réseau ?

Boom de la création d'entreprise

Visibilité

Recommandations ciblées

Taux de survie

Prospection, développement

Nouveaux outils, nouvelles pratiques

Solitude du dirigeant

Réaliser des synergies (partenariat, collaborateur)

Rester motivé, grandir

Ecosystème mouvant

Veille et prospection

Adaptation de l'offre, pivot

Entrepreneurs,  
venez trouver  
des solutions  
à toutes vos  
questions

FORUM

OSEZ  
L'ENTREPRISE

Judi  
18 novembre  
2021  
de 9 h à 17 h

ATELIERS  
CONFÉRENCES  
RÉSEAU



# Comment et par quels biais réseauter ?

- **Filière** : union des commerçants, maison des agriculteurs
  - **Métier** : commerciaux, communicants, managers, RHs...
  - **Sectorielle** : artisanat, ESS, innovation, tourisme, etc...
  - Purement **business**
  - Autre : réseau féminin, jeunes dirigeant, coworking, portage salarial
- ... à choisir en fonction de ses objectifs !*



Entrepreneurs,  
venez trouver  
des solutions  
à toutes vos  
questions

FORUM

OSEZ  
L'ENTREPRISE

Judi  
18 novembre  
2021  
de 9 h à 17 h

ATELIERS  
CONFÉRENCES  
RÉSEAU



Entrepreneurs,  
venez trouver  
des solutions  
à toutes vos  
questions

FORUM

**OSEZ**  
L'ENTREPRISE

Judi  
18 novembre  
2021  
de 9 h à 17 h

ATELIERS  
CONFÉRENCES  
RÉSEAU



# Qu'est-ce que cela implique ?

- Investissement (adhésion) mais surtout en temps ;
- De l'ouverture, de l'écoute ;
- Être prêt à donner, partager (don / contre-don) ;
- Et surtout de la méthodologie !

*... C'est ce que nous allons aborder maintenant !*





# Méthodologie (1)

## 2 situations possibles en réseau :

- Création de lien ou d'intérêt
- Sentiment de retrait ou d'inintérêt

**Le pitch génère t-il ces situations ? ...**





# Méthodologie (2)

Deux éléments constituent le pitch : Le verbal - Le non-verbal

- Le verbal

1 élément essentiel : **le(s) bénéfice(s) client**

=> Créer de l'intérêt, rentrer dans le cadre de référence de son interlocuteur

- Le non-verbal

2 éléments posturaux :

- La présence à soi et donc à l'autre – **l'écoute active**
- L'intention véritable – **La sincérité**

→ Opèrent sur votre voix et votre posture



# Méthodologie (3)

## Travailler son process réseau

Comme toute action de communication ou de prospection dans votre stratégie...  
*Il y a un : Avant - Pendant - Après*

### L'avant :

- Connaitre ses cibles
- Bien choisir ses réseaux
- Construire son pitch
- Editer des cartes de visite
- Travailler ses objectifs (qualitatif et quantitatif)
- S'entraîner sur vos cercles
- Déterminer ses prochaines étapes



***Il vaut mieux 3 personnes bien rencontrées que 9 mal rencontrées !  
Multipliez les soirées réseaux !***



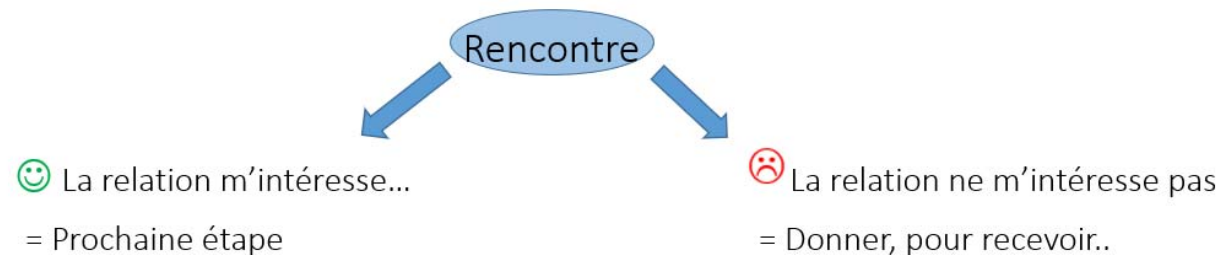
# Méthodologie (4)

## Le pendant

- Avoir sa **boîte à outils** (CV, pitch, agenda, objectifs, prochaines étapes...)
- Rencontrer des gens que vous **ne connaissez pas et ne pas rester 2 heures** avec la même personne
- **S'assurer de l'intérêt** ou non de cette rencontre...

## Le pendant

S'assurer de l'intérêt ou non de cette rencontre...





# Méthodologie (5)

## L'après

- Bilan vs objectifs : combien de personne rencontrées, qui...
- Les prochaines étapes à honorer :
  - Envois de mail, plaquettes / connexion réseaux sociaux
  - Appels téléphoniques
  - Rappels des rdv la veille pour confirmation
  - Mises en relation proposées (mail en copie)



# Méthodologie (6)

## Les astuces

- Votre interlocuteur, situation de retrait = **Lâchez prise**, prenez l'indicateur et « next » : **NE PAS POUSSER !**
- On vous tient la patte et il ne vous intéresse pas : **Être honnête**
  - Pour être en accord avec vos objectifs, rencontrer d'autres personnes
  - Laissez lui votre carte, s'il souhaite continuer cette conversation
  - Ou vous n'êtes pas intéressé par ses propositions
- Pour **rentrer en relation plus facilement**:
  - Se rapprocher de l'**organisateur**, pour vous mettre en relation
  - Arriver dans **les premiers** à l'évènement
  - Choisir des **personnes connues**, pour vous présenter des nouveaux contacts
  - S'engager dans un **cercle de discussion**, rebondir sur certains sujets sans prendre trop de place
  - Aller vers les **personnes seules**, elles seront très heureuses que le réseau vienne à elles !



Entrepreneurs,  
venez trouver  
des solutions  
à toutes vos  
questions

FORUM

OSEZ  
L'ENTREPRISE

Judi  
18 novembre  
2021  
de 9 h à 17 h

ATELIERS  
CONFÉRENCES  
RÉSEAU





# Conclusion

Les essentiels...

*Soyez préparés au réseau...*

- Présent à soi, pour être présent à l'autre
  - L'intention véritable
  - Se détacher du résultat
  - Préparer son pitch / ses documents
  - Matérialiser la prochaine étape
  - Matérialiser ses objectifs
  - Donner au réseau (sans attendre en retour)
- La posture
- La théorie
- Les actions



FORUM

Jeudi **18** novembre 2021 de 9 h à 17 h

# OSEZ L'ENTREPRISE

On vous remercie pour votre attention et votre participation.

## On réseaute ?

Plus d'informations, aller plus loin :

Contactez nous

