

## Réseau : 5 conseils pour nouer le contact

Par La rédaction 07 mars 2013

**Un salon pro, une réunion de networking... Les occasions de rencontrer des contacts potentiels ne manquent pas. Mais comment aborder les personnes qui vous intéressent tout particulièrement, surtout si elles sont "sur sollicitées" lors de l'évènement ? Voici 5 conseils pour briser la glace.**

### 1- Entrées en matière : misez sur la simplicité

On se creuse souvent la tête pour savoir comment aborder une personne. On se demande quels sont les sujets qui l'intéressent en particulier, histoire de rentrer « dans le vif du sujet ». Selon Chine Lanzmann, coach, auteur d'un récent « [Guide de l'auto-coaching pour les femmes](#) » (qui peut aussi servir aux hommes), on a tout faux. L'entrée en matière doit être la plus simple possible. Le but ? Permettre une présentation basique, dont émergeront bien souvent, naturellement, les sujets communs. Ses phrases fétiches :

- « C'est la première fois que vous venez ? »
- « Qu'avez-vous pensé de la conférence ? »
- « Est-ce que vous connaissez du monde ici ? »

### 2- Conversation de groupe : s'intégrer avec tact

Mieux vaut éviter d'entrer en conversation avec deux personnes lancées dans une grande discussion (évidemment pour ne pas risquer de les déranger). Intégrer un groupe de trois personnes ou plus est préférable et plus confortable. Et pour ne pas plomber la discussion en cours, un simple « Puis-je me joindre à vous ? » s'avère dans un premier temps amplement suffisant selon Chine Lanzmann. En somme, il faut oser se contenter d'écouter, lorsqu'on se joint à un groupe d'inconnus.

### 3- Venir avec un(e) complice

Rien ne vous empêche de venir accompagné. A deux il est souvent plus facile d'aller vers les autres, à condition de ne pas rester entre soi. Bref, un(e) collègue ayant lui/elle aussi comme objectif de rencontrer les personnes présentes, c'est l'idéal. Vous pourrez mutuellement vous « entraider » : si l'un de vous aborde un contact pouvant intéresser l'autre, il pourra faire ensuite les présentations.

## 4- Dans les réseaux de networking, rendez-vous utile

Les réseaux dédiés au networking (ou réseautage) sont de plus en plus nombreux. Ils sont créés par centre d'intérêt professionnel, par métier, ou réservés aux femmes cadres (Action'Elles, European Professional Women's Network, Accent sur elles...). Il suffit bien souvent de googler les mots clés qui leur correspondent, ou d'utiliser le bouche à oreille, pour les dénicher. Si vous testez la formule, rappelez-vous que ces derniers sont organisés par des membres. Donc, une fois sur place, pourquoi ne pas vous rendre utile ? Tout aide proposée à l'accueil, au bar ou au vestiaire devrait être bienvenue. Les plus motivés pourront aussi suggérer leurs services dans le cadre de l'organisation du prochain évènement, à l'issue de la rencontre. « *Si vous cherchez du travail, note Chine Lanzmann, cela vous rend utile et sympathique, et vous aide à créer des relations* ».

## 5- Le top 3 à éviter

**La plainte.** Un mal bien français paraît-il. Quoi qu'il en soit, dans un moment d'inattention, il peut arriver de s'y laisser aller même dans un environnement de networking. Erreur : mieux vaut expliquer ce que l'on sait et aime faire, ce que l'on cherche... plutôt que de s'épancher sur une déception, une recherche d'emploi qui s'allonge (etc.).

**Critiquer (votre patron, un client...).** La critique, comme la plainte, est à bannir dans une situation de networking. Là encore, évitez tout négativisme : si quelque chose ne va pas, tout simplement, mieux vaut faire abstraction, et choisir de parler de ce qui va ; de quelque chose qui vous plaît plutôt que de quelque chose qui ne vous plaît pas. En général, de prime abord, une telle attitude s'avère plus constructive.

**Avoir l'air débordé.** Tapoter sur un smartphone par exemple, pour se « donner contenance », est la pire chose à faire en situation de réseautage. Ca n'engage pas les autres – qui sont là dans le même but – à engager la conversation. Même si c'est parfois difficile, mieux vaut conserver un air dit « de disponibilité ». Arriver seule, et l'assumer, on pari que ça fonctionne davantage ?

**E. Buzaud et M. Relinger @ Cadreemploi.fr**