

## Transcription de la vidéo : L'attitude réseau

Bonjour,

La définition de Pole Emploi du réseau est la suivante :

« Le réseau relationnel est composé de l'ensemble des personnes que vous avez rencontré ou connu dans le cadre personnel ou professionnel. Il est constitué du cercle familial, de l'entourage proche, des personnes rencontrées durant vos études, vos expériences professionnelles ou encore des personnes avec qui vous partagez des activités (clubs sportifs, associations...). A cela s'ajoutent les personnes avec lesquelles vous êtes en lien sur les réseaux sociaux »

Dans le contexte actuel, et comme on l'a vu précédemment, 60 à 80% des postes cadres ne sont pas publiés, c'est ce qu'on appelle le « marché caché ». A l'intérieur de ce marché invisible, on trouve le recrutement par réseau qui représentent environ 40% des recrutements !

Faire appel à son réseau en complément d'une recherche « classique » (c'est-à-dire des réponses à des offres), c'est donc multiplier les chances de décrocher un job.

D'autant plus que près de 80% des candidats se contentent uniquement d'aborder le marché visible. Vous y trouverez donc moins de concurrence !

Quelle différence entre réseau relationnel (physique) et réseau social (digital) ?

Votre réseau physique est composé de personnes que vous rencontrez au fil de votre vie professionnelle mais aussi personnelle.

Le réseau digital ou virtuel (présent sur les réseaux sociaux) vient lui en complément du réseau physique. Il vous permet de rester en contact avec votre réseau relationnel mais aussi de rentrer en relation avec les contacts de vos contacts. C'est à dire des professionnels auxquels vous n'avez pas accès dans un réseau physique.

Après avoir créé votre profil, vous pouvez échanger, partager des informations avec les autres membres de ce même réseau : commentaire sur un sujet, messages publics ou privés, conversations, recherche de stage, d'alternance ou 1er emploi.

Avec l'apparition de LinkedIn notamment, 1er réseau social professionnel, vous ne pouvez donc plus dire aujourd'hui "je n'ai pas de réseau". Le réseau se construit et se développe !

Voici quelques bonnes raisons de réseauter :

1. Echanger et partager des informations sur les métiers, les données économiques d'une entreprise, les secteurs d'activités
2. Obtenir des conseils que ce soit d'un pair, d'un alumni, d'un coach sur vos candidatures, par exemple

3. Vous Benchmarker et comparer votre profil à ceux d'autres candidats potentiels
4. Vous rendre visible des recruteurs et accéder au « marché caché » : après avoir reçu votre candidature, un recruteur va généralement consulter votre profil avant de vous contacter pour un entretien. Pensez donc à le mettre à jour. Il permettra de donner une image positive de vous et de gérer votre E reputation. Côté entreprise de plus en plus de recruteurs sollicitent leurs salariés avant de poster une offre d'emploi. Ils font confiance à leur réseau (d' alumni ou des étudiants de l'école dont ils sont issus, de connaissances proches). En développant votre réseau, vous gagnerez ainsi en visibilité !
5. Se faire recommander : les personnes de votre entourage ont une image positive et sérieuse de vous ? Elles vous apprécient pour certaines de vos qualités ? En vous faisant recommander, vous participerez à renforcer votre image professionnelle d'une manière positive. Également, vous pouvez repérer les personnes qui peuvent transmettre votre candidature au sein de l'entreprise dans laquelle ils travaillent. Il s'agit de la cooptation !
6. Rester motivé : dans des moments de doute, n'hésitez pas à rencontrer les membres de votre réseau, des personnes ayant fait ou ayant la même démarche que vous qui pourront vous soutenir et vous encourager. Le réseau peut vous permettre de rester dans l'action et s'avérer un réel booster de motivation !
7. Développer de nouvelles idées, partager de nouvelles approches. Cela vous permettra d'évoluer dans vos projets, d'élargir vos perspectives d'horizons !

Comment cultiver l'attitude réseau ?

Développer votre réseau qu'il soit physique ou digital nécessite de répondre à certains codes bien spécifiques qu'il vous faudra appréhender avant de vous lancer !

Il ne s'agit pas de rencontrer ou de contacter tout le monde mais de cibler des personnes et de travailler votre approche qui doit être percutante, professionnelle et personnalisée !

Plus vous aurez travaillé votre Pitch de présentation : Qui vous êtes ? Que recherchez-vous ? votre projet professionnel ? Mais aussi quelle est la raison de votre prise de contact ? Plus vous serez gagnant dans votre approche !

Pensez aussi que développer son réseau n'est pas essentiellement contacter. Il est essentiel de suivre vos échanges. Remercier lorsqu'une personne vous a accordé du temps, rester en contact, donner des nouvelles, accepter de renseigner des contacts qui vous sollicitent sont aussi des piliers importants à avoir en tête. Penser que donner est aussi important que recevoir. Soyez donc ouvert, curieux et dans l'échange !

Enfin, il est important de rappeler que développer son réseau prend du temps ! Soyez persévérant !

A vos réseaux !



Parcours numérique d'auto-apprentissage

