

CONSTRUIRE ET EXPLOITER UN RESEAU RELATIONNEL

Le réseau relationnel est une chaîne de personnes capables de vous apporter un soutien ou des conseils sur un projet que vous leur présentez. Dans le cadre précis de la recherche d'emploi, il s'agit de toutes les personnes sur lesquelles vous pouvez compter.

DRESSER UNE LISTE DE CONTACTS SURS

La première démarche à entreprendre est de dresser une liste de toutes les personnes et connaissances qui constituent votre réseau de relations.

Le plus simple serait de parcourir d'abord votre carnet d'adresse personnel. Recenser toutes les personnes de confiance, famille, amis, à qui vous pourrez faire part de votre projet ;

Faire ensuite une sélection similaire dans la liste de vos contacts professionnels, confrères, anciens et actuels, clients, fournisseurs, mais aussi concurrents, conseillers, membres des clubs et association dont vous faites parti, etc.

Faite enfin un inventaire de personnes utiles à votre projet, que vous ne connaissez pas personnellement, mais que vous pourrez éventuellement joindre par l'intermédiaire de vos propres contacts.

PROPOSER ET FAIRE VALIDER VOTRE PROJET

Dire : « je cherche un nouveau travail » ne vous servira à rien.

- Pensez profondément à ce que vous allez demander à toutes ces personnes.
- Faites votre bilan de compétences ;
- Méditez sur ce qui vous convient le mieux par rapport à vos compétences ;
- Définissez avec précision le genre d'activités ou d'occupations qui vous intéresse ;
- Notez à coté de chaque point vos motivations, atouts, points faibles ;
- Assurez-vous qu'il existe bien des postes de travail qui regroupent toutes ses attributions

Les premières personnes que vous devez rencontrer sont donc celles qui vont vous fournir une critique personnelle par rapport à la qualité, à la pertinence et à la faisabilité de votre projet. C'est en conséquence autour de ce dernier que vous allez sélectionner les premiers contacts et chercher à obtenir des renseignements précis.

Pensez ensuite à faire valider votre projet :

- Rencontrez les personnes choisies et discutez sur le bien-fondé de votre projet professionnel,
- Prenez en compte leurs remarques, leur opinion face aux contraintes et aux possibilités offertes par le marché du travail,
- Notez tout ce qui peut vous orienter dans une nouvelle direction. En général, ces entretiens vous permettent de collecter un nouveau type d'information : les entreprises qui peuvent être directement concernés par votre projet

Souvenez-vous qu'un contact peut en amener un autre.

A toutes les personnes rencontrées, n'hésitez pas à demander si elles peuvent vous orienter sur quelqu'un de leur connaissance susceptible d'être intéressé par votre projet. Il s'agit là d'un moyen efficace d'obtenir un entretien avec un recruteur potentiel. L'intérêt de cette démarche est double : vous rencontrez directement des décideurs et il est fort probable que vous ne soyez jamais en concurrence directe avec d'autres candidats.

FAIRE DES AJUSTEMENTS ULTIMES

Lors de chaque entretien, vous êtes en position de force. Car vous ne vous présentez pas comme un demandeur d'emploi. Vous proposez un projet, vos compétences, vos qualités, votre expérience. Toutefois, pour que vos futurs entretiens soient concluants, vous devez prendre soin de vous renseigner au préalable sur vos interlocuteurs, sur leur entreprise, sur leur fonctionnement et éventuellement sur leurs besoins. Pour que vos propositions puissent être entendues, vous devez, à chaque fois, les ajuster aux spécificités de l'entreprise.

Vous êtes maintenant prêt et suffisamment outillé. Lancez-vous et bonne chance.