

AUTODIAGNOSTIC DE SON RÉSEAU

		OUI	NON
1	Vous êtes membre d'au moins une ou deux associations ou clubs professionnels.		
2	Votre fichier d'adresses relationnel contient de 50 à 100 contacts réels (auxquels vous pouvez effectivement faire appel).		
3	Lorsque vous activez des contacts, il y a toujours un retour.		
4	Vous êtes régulièrement sollicité.e pour présenter votre métier, votre service au sein d'instances professionnelles ou extra-professionnelles.		
5	Vous êtes familier.ère des « interventions publiques ».		
6	Vous savez gérer votre temps et vous rendre disponible.		
7	Vous adressez chaque année vos voeux à l'ensemble de vos interlocuteurs (clients, prospects, réseau,...).		
8	Il vous est arrivé d'être recommandé.e pour un poste, sans que vous l'ayez demandé.		
9	Vous donnez systématiquement vos coordonnées (via une carte de visite, linkedIn,...)lorsque vous rencontrez quelqu'un pour la première fois.		
10	Vous avez déjà été contacté par un chasseur de tête ou par un concurrent.		
11	Dans une réunion professionnelle ou une soirée, vous faites la connaissance d'au moins 3 personnes.		
12	Votre répertoire d'adresses est tenu à jour.		
13	Vous avez au moins un contact par an, avec chacune de vos relations.		
14	Même dans un cadre extra-professionnel, vous expliquez systématiquement votre métier.		
15	Vous invitez des relations à déjeuner au moins 4 fois par an.		
16	On vous sollicite pour un déjeuner au moins 2 fois par mois.		
17	Il vous arrive de téléphoner à quelqu'un sans motif, simplement pour prendre de ses nouvelles.		

→ 17 points

Bravo ! Vous avez l'esprit «réseuteur». Continuez à mettre en pratique vos techniques.

→ + de 10 points

C'est plutôt bien, c'est l'occasion d'aller plus loin. Vous avez compris (peut-être intuitivement) comment faire vivre un réseau. Et vous en récoltez les fruits. Mais vous pouvez aller plus loin en appliquant systématiquement certaines techniques.

→ - de 10 points

Attention, vous risquez de passer à côté d'opportunités «magnifiques». Le réseau peut vous intéresser mais la façon de le construire vous interpelle : c'est de la manipulation ! On n'est pas authentique ! Le réseau ne vous intéresse pas : vous faites votre travail du mieux possible. Le reste, ce n'est pas votre affaire. Le réseau vous fait peur : je ne sais pas comment entrer en contact avec les gens... Bonne nouvelle, réseauter cela s'apprend ! Alors suivez les conseils de ce module !