

17 questions pour engager une conversation avec un inconnu...

A chaque nouvelle rencontre en réseau, vous avez du mal à briser la glace ? Découvrez un répertoire de phrases qui vous permettront d'embrayer en situation avec humour et empathie et d'initier des relations fructueuses.

En conférence, comment engager la conversation avec votre voisin ?

Situation 1 : À la suite d'une conférence

Pour aborder votre voisin, vous avez déjà un point commun ! Vous avez chacun forcément un avis sur ce que vous venez d'écouter.

- 1) Qu'est-ce qui vous a le plus intéressé dans le point traité par le conférencier ?
- 2) Qu'est-ce que cette conférence vous inspire pour votre activité ?
- 3) Comment avez-vous trouvé l'intervenant ?
- 4) Qu'avez-vous pensé des thèmes abordés ?

Insistez sur les motivations de votre interlocuteur : Vous l'amenez ainsi à parler de lui, de ce qu'il fait et cherche. Les informations dont vous avez justement besoin pour envisager la poursuite de la conversation.

- 5) Comment avez-vous entendu parler de cette manifestation ?
- 6) Qu'est-ce qui vous a fait venir ?
- 7) Vous participez souvent à ce genre d'événement ?
- 8) Qu'avez-vous particulièrement apprécié ces derniers temps ?

Situation 2 : Un des intervenants de la conférence est à proximité

Vous patientez à côté de lui pour atteindre la table du buffet. Rebondissez sur ses propos.

- 9) J'ai écouté avec plaisir votre intervention, c'était très intéressant. Mais, je me demandais...



Truc de réseuteur : privilégiez les questions ouvertes.

Celles-ci incitent votre interlocuteur à se raconter. Il vous livre ainsi des informations pour le relancer. De votre côté, vous pouvez évaluer rapidement si vous avez des points communs et décider ou non de prolonger l'entretien.



Par exemple :

Dites :

- Vous êtes consultant en management, en quoi consistent vos prestations ?

Plutôt que :

- Vous aidez les entreprises à mieux organiser et encadrer leur production n'est-ce pas ? Si votre interlocuteur vous répond par oui ou non, vous n'aurez rien appris et devrez reposer une nouvelle question pour poursuivre les échanges.

Cocktail : les phrases starters

Imaginez-vous face à un contact : poignée de main, échange de cartes et là... un silence de plomb ! Pour éviter que vos premiers mots ne soient les derniers, préparez-vous un stock de phrases d'accroche.

Empathique :

À côté de vous, un participant semble isolé :

- 10) Les cocktails, c'est toujours difficile n'est-ce pas ?
- 11) Vous cherchez quelqu'un précisément ?

12) Je ne vous connais pas, mais nous avons déjà un point commun : je ne connais personne ! Mais je peux vous offrir à boire !

Curieux :

13) Vous connaissez l'organisateur depuis longtemps ?

14) Que pensez-vous de l'organisation ?

15) Les manifestations sont-elles nombreuses ici ? Savez-vous ce qui est prévu prochainement ?

Malin :

Dans la plupart des rendez-vous de networking, les participants ont tous un badge avec leur nom et souvent leur activité, rebondissez sur ces informations !

16) Ah vous travaillez chez X, alors vous connaissez peut-être Mme Y ? (une ancienne collègue avec qui vous étiez en formation)

En retard :

Jouez les participants de dernière minute !

17) Savez-vous ce qui est prévu pour la suite de la rencontre ?

Ayez toujours :

- En tête : une présentation de vous courte et différenciante , votre [présentation-flash](#),
Des cartes de visite en nombre suffisant,
- Un stylo en parfait état pour noter à la volée un n° de téléphone ou un nom,
- Un carnet ou votre agenda si celui-ci vous suit partout et vous sert également de bloc-notes.