

5 astuces pour garder facilement le contact avec vos relations

Astuce n°1 : partagez vos informations



Tous les 2 mois

Objectif : Partager de l'information, des idées, commentaires ou avis utiles pour vos contacts. Sortez de l'ordinaire ! À l'heure du mail, les courriers postaux marquent les esprits ! Ayez toujours avec vous des cartes vierges, timbres et enveloppes. Dans le train, en attendant chez le médecin ou chez un client... vous avez le temps de penser à vos contacts.

Exemple : Envoyez tout simplement par la poste les articles, journaux ou magazines où vous avez trouvé une information utile à vos relations. Ajoutez un message du type : « *J'ai pensé que cela pourrait vous intéresser.* »

Vous pouvez envoyer ce type de notes sur des sujets professionnels. Mais n'hésitez pas à partager également des informations d'ordre plus personnelles ! À un contact, passionné de football, vous pouvez envoyer des articles ou photos de son équipe préférée. Il sera d'autant plus touché que vous ayez pris la peine de retenir l'une de ses passions !



Quoi envoyer et à qui ?

À l'issue d'un 1er contact, notez en quelques points clés ce qui vous permettra d'entretenir la relation au dos de la carte de visite ou sur votre agenda. Lorsque vous sauvegarderez ses coordonnées, ajoutez dans votre répertoire (tableau, calepin ou autres...) ces notes qui vous permettront de trouver facilement des idées pour « garder le contact ».

Autres suggestions de notes :

- « *Ravi(e) d'avoir fait votre connaissance* » : à envoyer à chaque nouvelle rencontre.
- « *J'ai vu... entendu..., cela m'a fait penser à vous* » : très utile quand vous n'avez pas réitéré le contact depuis un moment. Par exemple, en déplacement, vous envoyez un e-mail avec une réflexion, une idée intéressante pour l'une de vos relations.

Astuce n°2 : fixez un rendez-vous annuel récurrent



Une fois par an

Objectif : Renouer avec des contacts épisodiques ou perdus de vue.

Exemple : « Tous les ans, j'organise au cours du printemps un pique-nique des anciens de ma fac de droit. Vient qui veut. Je ne rencontre certains invités qu'une fois par an à cette occasion, d'autres plus souvent... Dans tous les cas, je sais pouvoir compter sur chacun. Le lien n'est jamais vraiment coupé, même si nous ne donnons pas très souvent des nouvelles. » (Bruno Ennochi)

Autres suggestions de notes :

- Fêtez les deux ans de votre activité indépendante,
- Organisez la fête des voisins version pro en invitant les entreprises voisines,
- Réunissez tous les anciens d'un précédent emploi,
- Etc.

Astuce n°3 : fêtez les réussites, les anniversaires, les bons moments !



Le jour J

Objectif : Vous associer à un moment heureux. C'est aussi dans ces moments privilégiés que les contacts se resserrent !

Exemple : Envoyez un e-mail pour féliciter vos relations lors d'un anniversaire, le lancement d'un produit, la refonte d'un site ou bien une parution dans la presse...



Adoptez les façons de communiquer de vos interlocuteurs. L'un de vos clients est, dans ses e-mails, économe en mots et en formules ? Faites de même, il appréciera que vous compreniez ses préférences.

Astuce n°4 : pratiquez votre sport « connecting » quotidien



Tous les deux jours

Objectif : Plus vous pratiquez, plus il vous sera facile de conserver des relations professionnelles vivantes et ce, même avec les contacts dont vous n'êtes pas très proche !

Exemple : À la pause déjeuner ou entre deux rendez-vous, prenez 10 minutes pour appeler un ancien collègue ou un fournisseur, simplement pour prendre des nouvelles.

Ainsi **Xavier de Mazenod**, fondateur d'Adverbe et spécialiste de l'e-reputation, s'accorde régulièrement un moment pour simplement faire plaisir à un contact. Un coup de fil, un commentaire sur un site, une information qui le concerne poussée par mail ou par Twitter. Montrer qu'on a d'abord de bonnes relations avant d'avoir des intérêts communs. Attention : ces gestes ne seront appréciés que s'ils sont sincères !

Contre exemple : souhaiter avec effusion son anniversaire à quelqu'un à qui vous n'avez pas témoigné d'intérêt tout le reste de l'année !

Astuce n°5 : prenez le temps d'être ensemble !

Objectif : Vous avez échangé de nombreux mails ou coups de fil, mais pour nouer durablement le contact, rien ne vaut un bon moment passé ensemble.

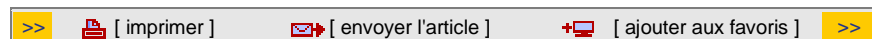
Sachez tout simplement parfois, passer du temps avec les contacts qui comptent pour vous professionnellement. Nous sommes tous très pris, mais avec un peu d'imagination, vous pouvez trouver des alternatives plus faciles à fixer qu'un traditionnel petit-déjeuner ou un déjeuner.

Exemple : Une visite dans un musée, une partie de tennis, une invitation à assister à une conférence ou une soirée networking ensemble, etc.

« Un ami est à la fois consultant et magicien. À l'occasion de ses shows, il invite ses clients ou fournisseurs. Redoutable pour marquer les esprits ! » (Andrea R. Nierenberg, auteur de *Million dollar networking*)

Entretenir son réseau

Vous avez déjà un réseau personnel et vous comprenez tout l'intérêt qu'il représente pour votre développement professionnel. Voici les premières bonnes pratiques que vous évoquez spontanément pour l'entretenir.



Certains réseaux sociaux virtuels permettent d'associer un tag (« mot-clé ») à ses contacts. J'utilise cette fonctionnalité pour classer mon répertoire en sous-groupes. Je les retrouve ainsi facilement et je peux sélectionner telle ou telle information, adaptée à chaque sous-groupe. Aucun risque ainsi d'importuner des contacts en leur envoyant une information qui ne les concerne pas !

Bons tags à tous !

Marie T. Vercambre, MTV56 Services Conseil en Formation

Je mets en valeur les initiatives et réussites des membres de mon réseau, par exemple, sur mon blog. Une autre solution, les associer à un projet gagnant-gagnant comme la publication d'un guide sur Internet.
Fadhila Brahimi, CEO FB-Associés – Experte et coach en stratégie de présence

Je mets à jour mon carnet d'adresses Outlook au fur et à mesure de la réception de nouvelles informations (nouveau contact ou changement dans les coordonnées d'un contact existant). Je sais que si je ne le fais pas tout de suite, je ne le ferai pas systématiquement plus tard --> implication base de contacts non à jour.

Valérie March, directrice marketing de Place des réseaux

Je m'applique à suivre le calendrier et l'actualité professionnelle pour maintenir les liens : vœux en début d'année, commentaires partagés sur un texte de loi, une réforme, point en milieu d'année etc... Je reçois un feedback très positif et consolide ainsi des relations qui resteraient fragiles si elles n'étaient que commerciales.

Agnès aya Bella Tavasi, Dirigeante, Entreprendre et Réussir

Truc pour entretenir mon réseau : le désintéressement. J'envoie un signe "pour rien", à mes contacts. Un coup de fil, un commentaire sur un site, une information qui le concerne poussée par mail ou par Twitter. Montrer qu'on a d'abord des relations avant d'avoir des intérêts. Attention : ne fonctionne que si c'est sincère.

Xavier de Mazenod, fondateur d'Adverbe et spécialiste de l'e-reputation

Vous pouvez très simplement afficher votre compte Twitter sur votre profil LinkedIn ce qui va vous permettre d'assurer une visibilité supplémentaire auprès de l'ensemble de votre réseau LinkedIn. Vous partagez ainsi une actualité régulière et de manière automatique sur votre profil LinkedIn. Ces actualités pourront apparaître dans la rubrique "Publications" de l'e-mail "Nouvelles du réseau" régulièrement envoyé par LinkedIn et être ainsi visionnées par l'ensemble de votre réseau.

Le plus :

Il est également possible de n'afficher que les messages de votre choix sur votre profil LinkedIn, en cochant l'option sur LinkedIn dans vos préférences Twitter et en rajoutant #li dans votre message.

Xavier Vallette d'Osia, Directeur commercial de Novamotion.

Pour remuscler votre réseau, il suffit de passer un coup de fil par jour à l'une de vos relations, juste pour lui dire bonjour. "Mais tu n'avais rien de précis à me demander ?", s'exclament les gens interloqués. "Non, je voulais juste prendre de tes nouvelles". Vous allez voir, ça tue.

Pierre Blanc-Sahnoun, coach de dirigeants d'entreprise

Organiser régulièrement des rencontres physiques (repas, réunion d'informations, thématiques...) régulières : le relationnel se construit grâce à la connaissance de l'autre et permet d'intégrer beaucoup plus facilement les nouveaux membres.

Jean-Bruno Guerra, Conseiller en développement

J'ai établi la liste des 20 personnes "référentes" qui constituent mon "cœur de réseau" avec lesquelles j'ai planifié des contacts réguliers.

Je contacte régulièrement les membres de mon réseau pour m'informer de leur évolution. Je n'hésite pas à les faire parler le plus possible de leur travail et de leurs objectifs.

François de Martino

Lorsque je contacte un membre, je pose toujours au moins 2 questions ouvertes (qui commence par un Q). Exemple : "Quels sont vos projets pour cette année ?" "Quels objectifs vous êtes-vous fixés ?" Vous verrez, c'est magique !

Michel Silva, Cabinet SIL-COM

Je joue au jeu des connexions. La règle est simple : quand j'écris à un membre du réseau, je lui demande toujours de m'indiquer un problème qu'il aimerait résoudre. Je cherche pour lui vers qui faire suivre sa demande. Ainsi je rends service aux uns et aux autres et en me plaçant ainsi au centre des échanges, j'obtiens toujours des retombées positives.

Ali Ali - François de Martino - Yann Rivoallan

Je n'ai pas de scrupules à exposer brièvement une situation difficile et demander conseil. En plus du conseil qui peut être judicieux, cela crée très vite de la sympathie et de la confiance.

Philippe Veyrat

Je ne rate aucune occasion de fêter une bonne nouvelle avec les personnes rencontrées grâce au réseau : quand un beau contrat se concrétise, quand un projet a été mené à bien, quand le succès est là. Il faut savoir se souvenir de son réseau quand tout va bien, plutôt que quand tout va mal.

Florence Condat, CAPCULTURE, L'Édition Culturelle