

Leçon 8 **Le networking**

1. **Vocabulaire et expressions.**

Le vocabulaire du réseau

Le networking (m) : la création de contacts professionnels
LinkedIn est un site de networking.

Ambitieux : qui veut réussir
Olivier est ambitieux.

Echanger : donner et recevoir
Marie et Thierry s'échangent leurs numéros de téléphone.

Un salon (m) : une pièce confortable avec des fauteuils
Il travaille dans le salon de l'aéroport.

Le réseau (m) : les contacts
Le réseau d'Alexandre est assez important.

Un cercle (m) : plusieurs personnes
Son cercle d'amis est international.

La collecte de fonds (f) : demander de l'argent (pour universités, causes humanitaires...)

Les étudiants ont organisé une collecte de fonds.

La précaution (f) : la sagesse
Emmanuelle demande avec précaution à son manager une augmentation de salaire.

La prudence (f) : faire attention
Il conduit avec prudence sur l'autoroute.

Etre membre : faire parti
Thibault est membre des anciens de McGill son université.

Nouer : mettre ensemble, créer
Elle noue des relations avec ses anciennes collègues.



2. **Parler français**

Phrases (lire à haute voix)

Il y a beaucoup de lobbyistes à Paris

Nathan est allé à la collecte de fonds de son université et a renouvelé une partie de son réseau.

Jean-François travaille dans le salon de l'aéroport, il a une carte membre Air France

Je me connecte régulièrement à LinkedIn pour étendre mon réseau.

3. **Exercices de construction**

L'utilisation de y.

y remplace des lieux, des choses.

Exemples :

Il va chez le coiffeur : Il **y** va

Elle va à l'aéroport : elle **y** va

Je vais au bureau : j'**y** vais

En **y** réfléchissant, je préfère celle-là.

Vas-**y** !

Il n'**y** a rien dans le tiroir.

4. **Expressions.**

Avoir du pain sur la planche

Avoir beaucoup de travail

A chaque retour de vacances Marine a du pain sur la planche.

Se faire rouler dans la farine

Se faire avoir

Toute l'équipe s'est fait rouler dans la farine.

Avoir la main verte

Savoir s'occuper des plantes

Stéphanie a la main verte.

Leçon 8 **Le networking**

Faites-vous partie d'une association ou d'un groupe en dehors du bureau ?
Pensez-vous qu'il est important de développer vos contacts pour avancer dans votre carrière ?
Si oui, comment faites-vous cela ?
Pensez-vous que l'expression « construire son réseau » soit un terme péjoratif ?
Comment élargissez-vous votre liste de contacts ?



Le point clé : Apprendre à bien développer son réseau

Développer son réseau en affaires peut être une tâche difficile. L'utilisation des techniques de lobbying ou des contacts antérieurs peut fonctionner, mais l'idée de mise en réseau peut être péjorative. Voici un extrait d'un livre sur la manière d'apprendre à développer et garder ses contacts.

Définition : Le réseau (m) : l'ensemble des contacts professionnels.

Durée 60 minutes
Vocabulaire Le networking ou réseautage
Le point clé Apprendre à bien développer son réseau
Grammaire les verbes impersonnels
Objectifs Développer le vocabulaire du networking
Révision leçon 7 Avancé

Vocabulaire et expressions

ÉCOUTER ET REPETER

Un chasseur de têtes (m) : un métier du recrutement

Pierre est chasseur de têtes, aujourd'hui il recherche un Directeur Général.

Faire du lobbying : influencer

Elle fait du lobbying envers le gouvernement pour son travail.

Un ancien (m) : d'avant

Les anciens de mon école se réunissent chaque semaine dans un café du centre-ville.

Péjoratif : négatif

Cette phrase est péjorative.

Un agent immobilier (m) : une personne qui vend et loue des maisons, bâtiments, terrains et appartements

Il est agent immobilier à Paris.

Subtil : pas évident

Il est très subtil dans ses paroles.

Une connaissance (f) : des relations plus distantes qu'avec des amis

Elle a beaucoup de connaissances, mais peu d'amis.

Une phase (f) : l'étape d'un processus

Il y a sept phases dans le projet.

Les études supérieures (f) : les études à l'université, en grandes écoles

Jean a fait ses études supérieures à l'Université de Toronto (UfT).

Se vendre : parler en bien de soi même

Bénédicte sait bien se vendre en entretien.

Bannir : supprimer

Il faut bannir ce type de comportement.

Beaucoup de mes collègues ont fait des études supérieures.

Ils en sont à la phase 4 du projet.

J'ai retrouvé beaucoup d'anciens de mon école grâce au networking.

L'équipe sait bien vendre ses idées à la direction.

Les comportements négatifs sont bannis de cette société e-commerce.

Compréhension de texte

1ère partie

Le networking et votre carrière

Chapitre 5

Benjamin Moinet

Même si vous n'avez pas d'objectifs de carrière ambitieux, dans un environnement concurrentiel, il est important pour vous de garder votre réseau de relations professionnelles.

Que signifie construire son réseau ? La définition d'un réseau d'affaires tel que définie dans le dictionnaire est " un groupe de personnes qui ont un sens des relations dans le monde des affaires" . Ce peut être entre manager et employé, acheteur et fournisseur, de collègue à collègue, retrouver une connaissance de l'université et ainsi de suite.

Cela pose une autre question : Est-ce qu'il y a une manière de construire son réseau propre à chaque culture ? La réponse est oui, cependant les règles fondamentales de networking sont les mêmes dans tous les pays. Que faut-il faire exactement ? Est-ce que par exemple dernièrement vous avez été invité à un événement autour d'une collecte de fonds ? Chez un ancien de votre université afin de soutenir cette dernière ? Peut-être en êtes-vous le responsable et l'avez vous-même organisée ?

Qu'est-ce que le networking ? Le networking consiste à échanger des informations et développer des relations personnelles. Il y a des réseaux de personnes dans différentes situations : vous pouvez vous rendre dans les salons de votre profession, par exemple le "Salon e-commerce" mais aussi en invitant régulièrement différents contacts au restaurant, et encore beaucoup plus simple : en discutant et en créant des contacts dans les couloirs et les ascenseurs de votre entreprise, dans les avions, les trains, les bus, à l'hôtel, les halls et les salles d'attente. Certains réseaux sont soigneusement organisés et d'autres arrivent par hasard. Travailler son réseau peut-être passionnant et n'a pas besoin d'être compliqué.

Ne vous posez pas la question trop tard. Si j'avais su l'importance de développer un bon cercle de relations, j'aurais commencé plus tôt. Si vous envisagez de développer un réseau voici quelques idées.

Phase 1. La préparation

Vous devez évaluer votre situation professionnelle. Ceci est important dès le départ. Vous devez vous préparer un décrivant vos réalisations. L'objectif est de savoir comment présenter votre situation à des personnes que vous rencontrerez au cours des différentes circonstances qu'elles soient formelles ou informelles.

Si vous êtes à la recherche d'un emploi ou désirez changer d'entreprise, ayez toujours un cv à jour. Parfois, il vous faudra l'envoyer rapidement et s'il n'est pas parfait, cela se verra.

Phase 2. Le networking fondamental

- Les amis et la famille sont une bonne source de contacts, mais utilisez-les avec précaution.
- Travailler ses relations avec les anciens élèves des universités, écoles secondaires, et études supérieures peut vous aider à développer beaucoup de contacts.
- Si vous pouvez, travaillez votre réseau avec prudence, au sein de l'entreprise qui vous emploie..
- Participez à des réunions professionnelles.
- Etre membre d'organisations professionnelles est aussi un bon moyen de nouer des contacts.

Phase 3. Le networking plus sophistiqué

- Faire des présentations dans votre entreprise vous aidera. Cela attire l'attention sur vous. Cela aura un effet positif, le sujet s'il est bien mené n'est pas forcément important.
- Publiez des articles, les lecteurs vous contacteront.
- Ayez un blog et / ou un site web afin de diffuser vos qualités et compétences.
- Organisez des rencontres avec des gens qui peuvent vous aider.
- Restez en contact avec les chasseurs de têtes et agences d'emploi vous pouvez en avoir besoin rapidement.

Phase 4. Ne jamais s'arrêter

N'oubliez pas que ces techniques peuvent être développées en permanence et n'oubliez pas de continuer à travailler votre réseau avec des stratégies appropriées.

QUESTIONS

1 Le networking est _____.

- a . pas la meilleure façon de trouver un emploi
- b . un groupe de personnes qui ont une relation professionnelle
- c . seulement pour les cadres supérieurs

2. Les gens peuvent améliorer leur réseau _____ .

- a . de différentes façons
- b . dans peu de situations
- c . dans des associations seulement.

3 Selon le livre , il est préférable de faire du networking _____ .

- a. de manière continue
- b . uniquement lorsque vous êtes à la recherche d'un emploi
- c . lorsque vous avez besoin d'aide

4. Le networking sophistiqué c'est _____ .

- a . une technique inutile
- b . d'aller à toutes les rencontres d'anciens de votre université
- c . un marketing à plusieurs niveaux.

2ème partie
Stigmatiser le networking - Editions 2007
Chapitre 12
Benjamin Moinet

Dans la mesure où la mise en réseau est une nécessité dans notre vie quotidienne, il est possible d'aller trop loin avec cette technique de communication. Nous avons tous rencontré des personnes qui se vendent toute la journée et des escroqueries marketing pyramidal où nos meilleurs amis tentent de nous vendre des produits divers et variés, par exemple Patrice votre voisin, agent immobilier, dont l'humour est assez lourd, il est bruyant, plein d'énergie et toujours un peu trop dynamique. Ces types de comportements sont à bannir. Posez-vous la question suivante : Est-ce possible de trouver un juste équilibre entre le networking et notre vie personnelle ?

Bonne nouvelle : oui il y a une façon de le faire. Lorsque vous rentrez chez vous ou allez dîner avec des amis ou en famille, laissez ce côté de votre personne à la porte, vous n'êtes plus en représentation. Ne mélangez pas personnel et professionnel. Ce n'est pas si facile à faire. Surveillez vos habitudes, écoutez les autres de manière attentive, soyez à la portée de tout le monde.

Comment laissez de côté votre travail lorsque vous rentrez à la maison ? Peut-être le meilleur moyen : redevenir humble. Réagissez à ce que les gens disent au lieu d'engager la conversation. Permettez à votre interlocuteur de vous montrer la voie, ne contrôlez pas. Cela peut être difficile si dans votre travail vous êtes le principal locuteur. N'oubliez pas que votre interlocuteur n'est pas un contact. Même s'il en est un, il appréciera votre style. Les gens n'aiment pas être toujours sur la défensive, ils ont besoin de lâcher prise. Les personnes très fortes en networking sont conscientes de cela.

Donc avant de perdre trop d'amis ou même si vous trouvez que vous perdez votre propre personnalité : observez les conséquences de votre comportement relationnel sur votre vie privée. Vous trouverez les réponses dans le prochain chapitre.

QUESTIONS

1 Les comportements tels que _____ sont rapidement étiquetés de mauvais "networking".

- a. joindre des clubs, participer aux réunions d'anciens d'université
- b être discret, parler doucement, être gentil
- c parler trop fort, ne pas contrôler son humour, avoir trop d'enthousiasme.

2 La personnalité d'un vendeur peut parfois avoir un sens _____.

- a. qui laisse indifférent
- b péjoratif
- c positif

3 Est-il possible d'équilibrer nos vies personnelles avec notre réseau professionnel en _____.

- a. arrêtant d'être en représentation lorsque vous arrivez à la maison
- b parlant plus
- c faisant du networking votre famille

4 Il est possible de _____.

- a perdre des amis si vous n'entretenez pas votre réseau
- b perdre votre entreprise si vous ne développez pas votre networking
- c perdre beaucoup de contacts si vous rencontrez beaucoup de gens.

Les verbes impersonnels

Exemple : *Il faut aller les voir*
il faut que tu finisses le projet
Il pleut
il neige

Les verbes impersonnels se conjuguent seulement à la 3^{ème} personne du singulier.

Ils se conjuguent à tous les temps mais n'utilisent pas la forme du gérondif et de l'infinitif.

Ils sont aussi utilisés pour décrire la météo.

Exemples : il me semble, il faudrait que tu viennes, il pleut, il vente, il y avait de l'orage, il tombera de la neige...

Il existe aussi des verbes qui se conjuguent dans les 2 formes : personnelle et impersonnelle

Exemples : Arriver : J'arrive demain ; Il arrive que vous soyez en retard.

Faire : Je fais du sport tous les week-end ; Il fait beau depuis une semaine.

Les verbes impersonnels sont utilisés dans les 3 formes : affirmative, négative et interrogative.

Forme affirmative :

Il avait plu / il a plu / il pleut / il pleuvra / il aurait plu

Forme négative :

Il n'avait pas plu / il n'a pas plu / il ne pleut pas / il ne pleuvra pas / il n'aurait pas plu

Forme interrogative

Avait-il plu ? / a-t-il plu ? / pleut-il ? / pleuvra-t-il ? / aurait-il plu ?

Exercice :

- 1) Il n'a _____ hier, mais il pleut aujourd'hui.
a) pas plu b) pas pleuvait c) pas plu
- 2) Il _____ que tu puisses voir les résultats obtenus
a) ne faut pas b) faut pas c) fasse pas
- 3) Il _____ que nous ayons eu de bons résultats
a) ne me semblerait b) ne me semble c) me semble
- 4) Je pense qu'il _____ d'une situation qui était assez compliquée
a) s'agissait b) s'agira pas c) s'agiront pas
- 5) Y _____ de l'alcool à la réception ?
a) aura-t-il b) aura-t-ils c) auront-ils
- 6) Je pense qu'il _____ demain
a) neigera b) avait neigé c) eu neigé
- 7) _____ il pas qu'il puisse voir la solution ?
a) Ne faudrait- b) ne foudrais- c) ne foudront-
- 8) Il me _____ qu'il n'était pas dans la bonne équipe
a) semblera b) semblait c) sembleront
- 9) _____ nous avons trouvé la bonne solution !
a) Ca y était b) Ca y sera c) Ca y est
- 10) _____ passer du temps sur ce projet !
a) Il ne fallait pas b) elle ne fallait pas c) on ne fallait