



Conférence

Durée de 90 minutes

« Vous le savez bien au fond de vous-même. Il ne suffit pas de courir les déjeuners et les « 5 à 7 », ni converser gentiment ou de récolter des cartes professionnelles pour avancer dans le monde des affaires (ou dans la vie d'ailleurs !). Pour bâtir des relations durables, sympathiques et mutuellement gagnantes, une discipline est nécessaire. Il faut donner de sa personne et de son temps et faire du réseautage un mode de vie. Oui, cela demande des efforts et un peu de courage au début, mais le rendement est garanti ! Comment ? [...]

Pour les uns, le réseautage est une façon d'apprendre et de s'enrichir grâce à de nouvelles connaissances, pour les autres, il permet d'échanger avec des gens d'affaires sur des préoccupations communes. Les plus pragmatiques diront que le réseautage est une occasion d'agrandir son cercle de contacts et de socialiser, tout en gardant à l'esprit l'objectif de faire des affaires. Les plus timides, que leurs patrons voudraient voir sortir de leur coquille, y voient une sorte d'obligation de mettre en pratique divers ateliers et formations sur le sujet. Les plus compétitifs participent à des activités professionnelles pour se comparer et se mettre au défi. Les plus vendeurs s'en servent pour faire connaître leurs produits et leurs services. Les plus altruistes vont à la rencontre des autres en y voyant une façon de les aider et d'être à l'écoute de leurs besoins. »

[Extrait du livre « Dans la jungle du réseautage »](#), Réjean Gauthier, auteur.

Objectif de la conférence

La conférence **Dans la jungle du réseautage** a pour objectif premier de présenter le réseautage sous un angle différent. Le concept est basé, notamment, sur des pratiques concrètes permettant de développer des relations interpersonnelles bien fondées et enrichissantes dans un cadre tant professionnel que personnel.

L'auteur et conférencier, [Réjean Gauthier](#), est aussi le concepteur de l'*Échelle de RG*. Un outil qui permet d'évaluer le degré de proximité qu'a une personne avec tous les acteurs qui composent son réseau. Il est exclusif et, jumelé à d'autres « trucs-sourire », il permettra aux participantes et participants de faire progresser une partie de leurs relations jusqu'à ce qu'elles deviennent davantage lucratives.





Conférence

Durée de 60 minutes

Le concept « *Dans la jungle du réseautage* » est basé sur des pratiques concrètes permettant de développer des relations interpersonnelles enrichissantes tant professionnel que personnel.



INTRODUCTION

- Mot de bienvenue et présentation du conférencier
- Définition du concept « *Dans la jungle du réseautage* »



CONTENU

- Techniques pour répertorier les contacts d'un réseau.
- Degré de proximité entre les acteurs qui composent un réseau.
- Principes de rapprochement avec les gens.
- Discussion Un à Un.
- Altruisme et capital de sympathie.
- Écoute attentive et de qualité.
- Prise de notes et suivi stratégique.
- Notion de référencement.
- Stratégies pour les activités réseautage.
- La relation avec les personnes d'influence.



MOT DE LA FIN

- Lectures suggérées et références
- Questions et commentaires

*Conférence accréditée par le Barreau du Québec ainsi que par la Chambre de la sécurité financière pour 3 UFC par participant.

