

Réussir

Le Club des Entreprises
des Hauts de France !

Comment performer dans
votre réseau d'affaires ?

Je me présente

ACTION N°1 :

Définir vos objectifs de réseauteur

- Spécifique
- Mesurable
- Accessible
- Rattaché à un projet
- Temporellement défini

ACTION N°2 : Établir le profil de votre client idéal

- Client cible
- Activité spécifique

ACTION N°3 :

Donner d'abord – Recevoir ensuite

ACTION N°4 : Créer une base de données de vos relations réseau

ACTION N°5 :

Les 10 attitudes pour être un expert réseau

- Suivi des recommandations dans les plus brefs délais
- Attitude positive
- Enthousiasme / motivation
- Fiabilité
- Bonnes capacités d'écoute
- Toujours en mode « networking »
- Gratitude
- Propension à aider
- Sincérité
- Dévouement au développement de son réseau

Merci de votre écoute !

Fabien DELZENNE