

Fiche technique

Titre de l'activité : S'initier au réseautage

- **Description**
Activité de mise en situation et de réflexion qui se fait dans le cadre de l'exploration de techniques de réseautage. Les élèves sont initiés au réseautage comme moyen de créer des liens professionnels et d'affaires. Ils identifient leurs propres réseaux. Ils apprennent et mettent à l'essai des techniques leur permettant de tisser des liens et de se faire connaître auprès d'entrepreneurs et de professionnels. La fiche comprend des documents reproductibles. Durée : 2 fois 60 min.
- **Thème :**
Entrepreneuriat
- **Mots-clés :**
Entreprise, carrière, réseautage
- **Niveau scolaire :**
Secondaire
- **Groupe d'âge :**
16-17 ans
- **Déroulement :**
L'activité se fait en groupe-classe et en petits groupes.
- **Discipline scolaire :**
Développement de carrière, entrepreneuriat, français (communication orale)
- **Critère de construction identitaire :**
Stimuler à vouloir – intention
- **Références :**
S'initier au réseautage, atelier offert par le CDEM
- **Auteurs :** Natalie Labossière et Carole Freynet-Gagné pour le compte du CDEM

Fiche pédagogique

Titre : S'initier au réseautage

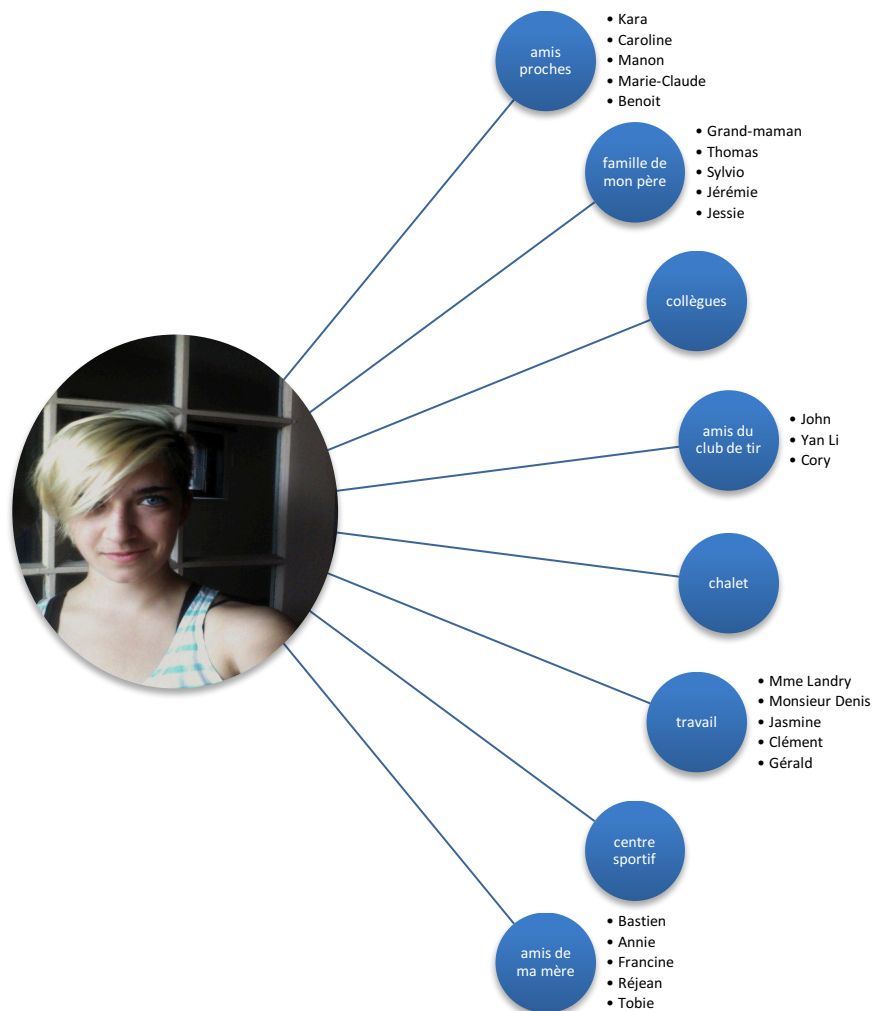
- **Introduction**

Peu importe le choix de carrière, il est bénéfique pour les jeunes d'apprendre à créer des liens dans la communauté et à se présenter avec confiance, munis de techniques de réseautage qui favorisent la communication et la synergie. D'ailleurs, le développement d'une communauté prospère se fait par l'entremise des personnes qui la constituent en mettant l'accent sur l'esprit entrepreneurial et l'innovation. Cette activité permet aux élèves de mieux comprendre le réseautage et ses bénéfices, puis de mettre à l'essai des techniques et des attitudes leur permettant d'élargir leur réseau de contacts qui les aideront à bâtir leur avenir.

- **Démarche**

ÉTAPE 1 Individuellement

- Demandez aux participants d'illustrer leurs réseaux personnels selon le schéma ci-dessous. D'abord, ils identifient leurs cercles sociaux. Exemples : sports, études, activités communautaires, école, famille, chalet, etc. Puis, les participants nomment cinq personnes liées à chacun des cercles identifiés.



En groupe-classe, faites la mise en commun en discutant des questions suivantes :

- *Était-ce difficile d'identifier des cercles et les personnes qui constituent chacun d'entre eux? Avez-vous pensé à vos cercles d'amis, vos connaissances professionnelles, les personnes que vous côtoyez dans le quotidien?*
- *Toutes ces personnes font partie de votre réseau de contacts. En quoi est-il utile pour moi de connaître votre réseau? Et pour vous de connaître le mien?*
- *Qui sont les personnes dans ton réseau qui pourraient t'aider dans tes plans de carrière, tes plans d'études?*
- Proposez aux participants les situations ci-dessous. Chaque situation a pour but d'illustrer comment, chaque jour, on peut utiliser le réseau des autres pour trouver des services ou des personnes. L'intention de l'activité est de montrer l'importance d'ouvrir ses réseaux pour répondre à ses besoins, tant personnels que professionnels.

Qui connaît quelqu'un qui...?

Répondez aux questions posées dans ces scénarios.

<p>1. Je cherche un travail dans un restaurant. Ce sera ma première expérience dans ce domaine. Je suis bilingue et j'ai de l'entregent. Qui connaît quelqu'un qui travaille dans un restaurant et qui pourrait me donner des conseils?</p>
<p>2. Mes grands-parents fêtent leur 50^e anniversaire. Ma famille et moi voudrions leur organiser une grande fête. Qui connaît un groupe de musiciens qui pourraient animer la soirée?</p>
<p>3. J'ai de l'expérience dans la réparation de vélos et de petits moteurs. J'aimerais me trouver un emploi comme mécanicien et travailler avec des gens qui pourraient m'enseigner de nouvelles compétences. Qui connaît quelqu'un qui pourrait m'aider?</p>
<p>4. J'ai une petite entreprise depuis un an. J'aimerais faire de la publicité et augmenter mon chiffre d'affaires. Qui connaît quelqu'un qui pourrait m'aider en français et en anglais?</p>
<p>5. J'ai de la difficulté dans mes études. Je n'ai plus d'idée claire sur ce que je veux faire. Qui connaît une personne qui pourrait me conseiller?</p>
<p>6. J'ai fait des choix qui m'ont mis dans le pétrin. J'ai dépensé toutes mes économies au casino. Je suis prêt à demander de l'aide. Qui connaît une personne de confiance qui pourrait m'aider?</p>

- Discutez afin d'élaborer une définition du réseautage. Demandez aux élèves d'identifier les façons dont on bénéficie quotidiennement du réseautage pour répondre à ses besoins personnels et professionnels.

Réseauter ou faire du réseautage :

- Établir de nouveaux contacts
 - Accéder à son réseau
- Accéder au réseau des autres
 - Donner accès à son réseau.

Individuellement puis en dyade.

- En petits groupes, amenez les participants à se préparer au réseautage. D'abord, distribuez à chacun l'annexe 2 **Qu'avez-vous à offrir?** À l'aide de cette fiche, demandez aux participants d'identifier en eux les qualités et les compétences qui sont des atouts dans leur domaine choisi. L'objectif est de s'exercer à parler de soi et de se mettre en valeur afin de laisser une impression durable.
- Ensuite, demandez aux participants de se mettre en groupes de deux et de discuter de leurs réponses.
- Puis, demandez-leur de faire les mises en situations suivantes :
 - *Si vous rencontrez une personne dans l'ascenseur et que vous n'avez que deux minutes pour vous faire connaître, que diriez-vous?*
 - *Que souhaiteriez-vous que cette personne dise à votre sujet?*

ÉTAPE 2 : Réussir ses activités de réseautage

En dyade

- Expliquez aux participants :

Les personnes qui participent à des activités de réseautage ont tous le même objectif : elles veulent élargir leur réseau de contacts. Souvent, c'est grâce à son réseau de contacts qu'on réussit ses projets d'études et de travail.

En partageant votre réseau, vous amenez les gens à vous donner accès à leur réseau. Chacun est gagnant. En mettant en pratique des techniques de réseautage, on augmente ses chances de réussite. Un réseau de contacts, c'est un atout de très grande valeur. Peu importe son parcours de carrière, on apporte toujours son réseau de contacts avec soi. Dans cet exercice, vous allez mettre à l'essai des techniques et des conseils de réseautage.

Formez des dyades. Distribuez des copies de l'annexe 3 intitulé **8 conseils pour s'initier au réseautage**. Assignez un conseil/une technique par groupe. Demandez à chaque groupe de préparer une mise en scène illustrant une situation de réseautage où l'on met en pratique une technique ou un conseil émis dans le document. Accordez-leur 10 minutes de préparation.

Invitez les groupes à présenter à tour de rôle leurs mises en scène. Au besoin, faites ensemble des mises au point sur la technique ou le conseil présenté.

En groupe-classe

- Ensemble, faites une mise au point sur la place du vouvoiement dans les situations de nouvelles rencontres. Dans le document **8 conseils pour s'initier au réseautage**, des indications sont offertes pour savoir quand il est convenu de vouvoyer son interlocuteur. Proposez-leur d'évaluer ce qui serait plus convenable dans les situations suivantes : le vouvoiement ou le tutoiement?

En français, la langue nous permet de nous exprimer avec délicatesse et respect. « Tu » ou « Vous »? Le choix que l'on fait peut faire toute la différence dans l'établissement de nouvelles relations. Qu'est-ce qui est le plus acceptable : le vouvoiement ou le tutoiement?

- Je rencontre une amie à l'école.
- Je rencontre un enseignant à l'épicerie.
- Je rencontre pour la première fois un professeur d'université
- Je me retrouve dans un contexte de travail et je rencontre la mère de mon amie. Elle a 30 ans de plus que moi.
- Je rencontre la mère de mon amie dans une rencontre de classe.
- Je rencontre un entrepreneur lors d'une entrevue.
- Je rencontre une personne dont je ne connais pas l'âge.
- Je rencontre l'ami de mon père qui est un PDG d'entreprise.

Individuellement

- En se référant au document de l'annexe 3, **8 conseils pour s'initier au réseautage**, proposez aux participants d'établir concrètement leurs objectifs en vue de leur participation à une foire ou à une autre activité où ils feront du réseautage. Encouragez-les à cibler deux ou trois objectifs, notamment la mise en pratique d'une technique ou d'un conseil particulier.

Annexe 1

Qui connaît quelqu'un qui...?

Répondez aux questions posées dans ces scénarios.

<p>1. Je cherche un travail dans un restaurant. Ce sera ma première expérience dans ce domaine. Je suis bilingue et j'ai de l'entregent. Qui connaît quelqu'un qui travaille dans un restaurant et qui pourrait me donner des conseils?</p>
<p>2. Mes grands-parents fêtent leur 50^e anniversaire. Nous voudrions leur organiser une grande fête. Qui connaît un groupe de musiciens qui pourrait animer notre soirée?</p>
<p>3. J'ai de l'expérience dans la réparation de vélos et de petits moteurs. J'aimerais me trouver un emploi dans ce domaine et travailler avec des gens qui pourraient m'enseigner de nouvelles compétences. Qui aurait des contacts qui pourraient m'aider?</p>
<p>4. J'ai une petite entreprise depuis un an. J'aimerais faire de la publicité et augmenter mon chiffre d'affaires. Qui connaît quelqu'un qui pourrait m'aider en français et en anglais?</p>
<p>5. J'ai de la difficulté dans mes études. Je n'ai plus d'idée claire sur ce que je veux faire. Qui connaît une personne qui pourrait me conseiller?</p>
<p>6. J'ai fait des choix qui m'ont mis dans le pétrin. J'ai dépensé toutes mes économies au casino. Je suis prêt à demander de l'aide. Qui connaît une personne de confiance qui pourrait m'aider?</p>

Annexe 2

Qu'avez-vous à offrir?

Individuellement, remplissez chaque case en nommant :

<p>3 qualités qui vous aident le plus dans votre carrière (p. ex. : ouvert, calme, entregent, etc.)</p>	<p>3 compétences liées qui vous aideront le plus dans votre carrière (p. ex. : servir les clients, rédiger des textes, gérer des budgets)</p>	<p>3 valeurs importantes (p. ex. : la famille, l'intégrité, la responsabilité écologique)</p>
<p>3 réalisations importantes (p. ex. : j'ai terminé mes études en obtenant des mentions honorables, j'ai travaillé à l'étranger pendant un an, j'ai participé à la construction d'une maison pour une organisation communautaire)</p>		<p>3 buts personnels (p. ex. : obtenir un emploi en administration, travailler pour une entreprise particulière, faire une maîtrise)</p>

Annexe 3

8 conseils pour s'initier au réseautage

- Tu es au secondaire?
- Tu veux bâtir un réseau de contacts qui pourrait t'aider à atteindre tes objectifs d'études et de carrière?
- Tu veux te faire connaître auprès de patrons potentiels?
- Tu veux côtoyer des professionnels et des entrepreneurs?
- Initie-toi au réseautage en lisant les conseils et techniques qui suivent.

Avant la rencontre, prépare-toi. Faire du réseautage, c'est être disposé à rencontrer de nouvelles personnes. Ton but est de te préparer pour te sentir en confiance et créer une bonne première impression.

Informe-toi sur le contexte où tu vas te présenter.

Qui organise la rencontre? Qui y sera? Est-ce un contexte plutôt formel?

Fixe-toi des objectifs.

Par exemple, tu pourrais décider de :

- rencontrer au moins cinq personnes
- trouver la meilleure formule pour te présenter
- observer la façon dont les gens brisent la glace lors de nouvelles rencontres
- rencontrer des personnes qui pourraient t'aiguiller sur des options d'études

Prépare quelques phrases pour te présenter et susciter l'intérêt.

Par exemple :

- « *Je m'appelle Thiané Moïse et je suis en douzième année à l'École de la Vallée. Je me suis donné l'objectif de rencontrer au moins cinq personnes aujourd'hui.* »
- « *Je suis Justin Thomas. Je suis d'Otterburne et je vais à l'École Réal-Bérard. Je suis ici pour rencontrer des gens qui pourraient m'inspirer dans mon choix de carrière.* »
- « *Je suis Jocelyne Hébert. J'aimerais un jour être entrepreneure et je suis ici pour savoir comment font les pros en affaires.* »

Habilite-toi convenablement.

L'image que tu projettes influence la manière dont tu seras perçu et l'attitude des gens à ton égard. Une tenue de style professionnel est appropriée. À la base, pour un homme, la chemise et le pantalon pressé. Pour une femme, un chemisier et une jupe ou un pantalon. En cas de doute, fais un choix conservateur. Il arrive de s'habiller trop chic, mais c'est moins grave que porter une tenue qui n'est pas assez formelle.

Pas de vêtements décontractés (*legging*, short, camisole, etc.)

Durant la rencontre, rappelle-toi tes objectifs et prends les devant avec confiance. Rassure-toi, tous et toutes ont eu à faire face aux papillons dans le ventre un jour. Rappelle-toi que tu es en apprentissage et qu'il te faut mettre à l'essai des techniques et conseils qui t'aideront à réussir. Comme dit l'adage : c'est en forgeant qu'on devient forgeron!

Présente-toi sous ton meilleur jour.

Afin de partir du bon pied, soigne ton apparence. Marche droit et avec confiance. Ne traîne pas des pieds. Souris!

Initie un premier contact avec confiance et respect.

Aborde les gens avec respect et délicatesse. Présente-toi avec une poignée de main franche et un contact visuel tout aussi franc. Parle clairement et lentement. À la fin de la conversation, remercie ton interlocuteur.

Est-il plus convenable de VOULOYER dans le contexte d'une rencontre de réseautage? Règle générale : On vouvoie toute personne jusqu'à ce qu'on la connaisse et qu'on établisse une proximité dans la relation. On vouvoie ses aînés. Puis, on tutoie une personne que l'on connaît ou une jeune personne. Sachez que les gens apprécient la délicatesse que vous portez à leur égard en les vouvoyant. En cas de doute, posez la question à votre interlocuteur pour savoir si le tutoiement est convenu.

- Lorsque tu engages la conversation : Écoute 80 % + Parole 20 %**
Certaines techniques de base peuvent t'aider à briser la glace.
 - D'abord, cherche à connaître ton interlocuteur avant de parler de toi. Cette délicatesse pourrait inciter ton interlocuteur à te manifester son intérêt en retour.
 - Pose des questions liées à ce dont il parle.
 - Montre ton intérêt en hochant de la tête, par exemple.
 - Emploie le truc de la paraphrase : Redis en tes propres mots ce que ton interlocuteur vient de dire.
 - Pour en apprendre un peu plus sur ton interlocuteur, pose des questions qui découlent de trois mots clés : **Famille – Profession – Passions**. Il a des enfants? Quel est son métier? Où se trouve son bureau? Quels sont ses intérêts et ses loisirs?

- Rencontre au moins cinq personnes.**
Rappelle-toi : ton but est d'établir des contacts. C'est un objectif simple. Cela te permettra de multiplier tes chances de succès. Il faut développer chez toi un élément indispensable : être prêt à rencontrer les gens. En relevant ce défi de rencontrer cinq personnes, il y a fort à parier que ton réseau deviendra impressionnant.

Notes :
