



Les bonnes pratiques pour réseauter efficacement avec





Chers étudiants,

Vous faites dorénavant partie d'ESSCA Alumni, réseau centenaire qui regroupe plus de 15 000 diplômés.

Car « réseauter » c'est un état d'esprit !

C'est avoir conscience de la force du réseau, de la puissance de son maillage. C'est savoir que l'on peut y trouver des réponses à ses questions, un contact commercial, un conseil, une adresse, un bon plan, un point de chute. Mais, un réseau ne fonctionne qu'avec la réciprocité, alors: « Donnez et vous recevrez » !

Ce document vous dévoile les bonnes pratiques pour « vous servir » efficacement et durablement de ce réseau. Bonne lecture ! « **L'ESSCA, c'est pour la vie !** »

Stanislas de Gastines
Président (Promo 95)

QUELQUES CONSEILS SUR VOTRE SAVOIR-ETRE

1) Sachez qui vous êtes

Votre histoire, votre culture, vos valeurs, vos points forts, vos compétences... pour être vous-même et contribuer à la valeur de vos réseaux.

Ayez conscience de vos passions, vos convictions, vos objectifs professionnels et personnels... Pour réseauter selon vos centres d'intérêts.

2) Soyez humble

Soyez humble mais non modeste, et même soyez ambitieux pour vous et pour les autres, pour aller plus vite et plus loin ensemble, pour atteindre vos objectifs avec et grâce aux membres de vos réseaux.

3) Sachez vous présenter

Oralement en 15 mots, par écrit, par votre carte de visite, par votre signature d'email, par votre gestuelle et vos vêtements... pour avoir un impact authentique, positif et constructif sur vos contacts réseaux.

4) Soyez responsable

Engagez-vous, respectez vos engagements, participez et contribuez aux activités de vos réseaux pour que vos contacts apprécient votre coopération et vos contributions, exprimez-vous, faites des interventions utiles...

5) Soyez curieux

Abordez avec un esprit ouvert les gens connus ou inconnus, les événements qui vous arrivent, les lieux, les cultures, les opportunités... pour apprendre et progresser.

6) Sachez écouter

Soyez très attentif à ce que les autres disent et font, établissez un échange respectueux à court, moyen et long terme pour vous enrichir des idées et des expériences des autres.

7) Soyez décidé

Déterminez vos objectifs clairement : carrière, loisirs, hobbies, voisinages... à vous de voir. Ne pas avoir de stratégie = perte de temps absolue ;

8) Soyez réactif et proactif

Réagissez/répondez quand les autres communiquent avec vous, soyez proactif pour renforcer vos liens et partager vos connaissances, prenez des initiatives en impliquant votre réseau, soyez force de proposition...

9) Soyez patient

Rome ne s'est pas bâtie en un jour. Vos résultats viendront au bout de plusieurs mois dans le meilleur des cas.

10) Soyez généreux et bienveillant

Donnez pour recevoir. Ne soyez pas obsédé par le court-terme. Sachez donner de façon désintéressée, sachez recevoir en demandant de l'aide, sachez reconnaître quand vous recevez de l'aide, et remerciez celui qui vous la donne. La bienveillance est communicative, elle fait du bien et est utile.

11) Soyez original

Tous les moyens sont bons pour gâter ceux qui vous aiment/aident. Une invitation à déjeuner, un billet pour Roland-Garros, un article de presse pertinent.

12) Soyez joyeux

Votre sourire est communicatif, amusez-vous, le plaisir est un moteur extraordinaire, sachez exprimer vos émotions, faites preuve d'humour... pour être sympathique et établir une convivialité constructive.



ET DU CÔTÉ PRATIQUE...

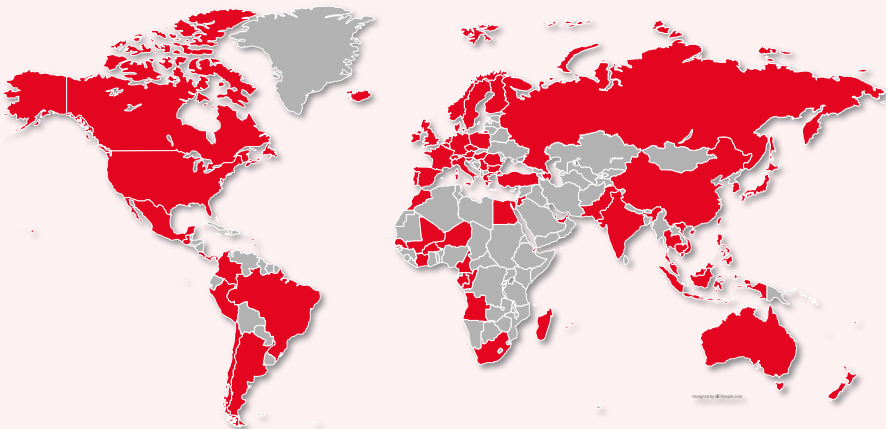
POUR UNE PREMIÈRE DEMANDE

A) Ciblez vos contacts

- 1) Utilisez l'annuaire en ligne pour faire des tris pertinents par :
 - entreprise cible,
 - fonction,
 - localisation géographique (pays, département, ville...)
- 2) Etablissez un premier contact par mail à partir de votre messagerie ESSCA (essca.eu) pour ne pas déranger la personne.
- 3) Multipliez vos chances d'obtenir une réponse en contactant plusieurs personnes.

B) Soyez irréprochable dans votre demande

- 1) Si vous téléphonez, prenez en compte l'éventuel **DECALAGE HORAIRE !**
- 2) Abordez le contact en vous présentant comme un(e) étudiant(e) en demande de conseil.
- 3) Demandez quelques informations sur les affaires et l'entreprise.
- 4) Soyez précis dans votre demande pour gagner en temps et en efficacité :
 - que re cherchez-vous,
 - pourquoi contactez-vous ce diplômé en particulier...
- 5) Demandez lui de vous aiguiller vers l'un de ses contacts s'il n'a pas la réponse.
- 6) Vouvoyez d'abord, n'employez le tutoiement que si votre interlocuteur vous le suggère.



QUAND LE CONTACT EST ÉTABLI

- 1) Demandez l'accès aux documents publiés par l'entreprise : faites des recherches particulières (Private Equity, les taux des matières premières, des marchandises, huile, pétrole et or ...), .
- 2) Demandez des informations et des astuces sur le processus de recrutement, particulièrement aux jeunes diplômés qui viennent de le vivre.
- 3) Quand vous obtenez des réponses, s'il y a un intérêt fort du diplômé, RESTEZ RÉACTIF.
- 4) Privilégiez le contact «direct» face à face ou téléphone.



- Lire deux fois votre mail avant envoi
- Être agréable, être poli
- Faire attention aux fautes d'orthographe
- Remercier les diplômés qui ont répondu
- Tenir informé, même via un contact très court de la suite de vos démarches.

QUAND VOUS AVEZ UN ENTRETIEN D'EMBAUCHE

- 1) Pour bien préparer votre entretien, ciblez les diplômés les plus pertinents (fonction, âge, secteur) travaillant dans la société ou la business unit concernée.
- 2) Elargissez votre ciblage aux ESSCA travaillant dans le même secteur mais pas dans l'entreprise ciblée.
- 3) Faites d'abord toutes les recherches possibles par vous même (société.com, sites de presse économiques, etc.)
- 3) Demandez enfin conseils et informations aux ESSCA les plus pertinents :
 - Informations sur l'entreprise elle-même.
 - Les forces et les faiblesses,
 - ce que vous devez connaître pour votre entretien.

- **Rendez la pareille : vous avez reçu, alors à votre tour donnez !**
Vous avez recherché des sponsors en tant qu'étudiant, faites-vous connaître comme intervenant potentiel sur votre domaine : participez au réseau !
- **Participez aux rencontres : Soyez l'acteur de votre réseau. Une simple discussion peut vous faire connaître et/ou démultiplier vos connaissances.**

LES ERREURS À ÉVITER ABSOLUMENT

1) sur les emails

- Jamais d'e-mails collectifs, et encore moins en laissant les adresses «en clair»
- Jamais personne en «copie»
- Pas d'envoi à partir de vos adresses hotmail ou Gmail
- Utilisez uniquement votre e-mail @essca.eu.
- Pas de fautes d'orthographe, de grammaire, de syntaxe (quelle que soit la langue)
- Pas d'email trop long et/ou avec 10 000 questions. Progressez pas à pas.
- Ne confondez jamais «répondre», «répondre à tous», «transférer», surtout si le contenu est inapproprié (blagues, formules argotiques, etc.)
- Jamais d'erreur sur le nom de votre interlocuteur, de la société, son secteur d'activité dans vos pièces jointes (CV et lettre de motivation), sinon, votre envoi ira directement à la poubelle.

2) sur le ton employé et votre savoir être

- Ne soyez pas trop formel... mais ne soyez pas trop informel non plus.

Ainsi, vous ne pouvez pas dire «les temps sont durs» ou «Libre à vous de...»

- Ne soyez pas débordant d'assurance ou arrogant.

La plupart du temps, vous en connaissez très peu en comparaison avec les diplômés avec qui vous entrez en contact.

- Ne soyez pas désinvolte ou irrespectueux.

Si vous convenez d'un rendez-vous ou d'un appel téléphonique avec des diplômés, ne l'oubliez pas. Vous ne pouvez pas traiter des diplômés comme un «kleenex » que vous utilisez et jetez. Sinon, ils s'en rappelleront plus tard.

Ceci est aussi vrai pour n'importe quelle relation professionnelle.

- Ne soyez pas familier

Si vous entrez dans un processus de recrutement avec un diplômé, vous devez être aussi professionnel que possible et sûrement non moins qu'avec d'autres ! Ceci vaut aussi pour le Forum Etudiant.

3) sur votre demande

- Ne soyez pas irréaliste.

Si vous avez fait un stage de 1 mois dans un magasin de sports, il peut être difficile d'aller directement à une salle des marchés à New York !

- N'attendez pas un job ou un stage sur un plateau d'argent!

Les Alumnis sont seulement là pour vous guider, vous donner les bons contacts, vous entrouvrir des portes. A vous de savoir les pousser et de savoir convaincre que vous êtes le bon candidat.

- Ne considérez pas votre appartenance à l'ESSCA comme un sésame absolu

*Aucun diplômé ne vous donnera jamais un job dans son équipe juste parce que vous êtes étudiant à l'ESSCA. Vous devez vraiment être le meilleur candidat !
Les diplômés sont prêts à s'entre-aider mais quand vient le temps de choisir quelqu'un pour sa propre équipe, vous êtes vraiment en compétition avec les autres.*

- Ne brandissez pas votre qualité d'ESSCA comme un étendard !

Quand vous demandez quelque chose, ne vous référez pas à « l'esprit ESSCA » pour justifier votre demande. Dites juste que vous êtes étudiant à l'ESSCA.





L'ESSCA, c'est pour la vie !

***Une question,
une remarque,
une suggestion... ?***

ESSCA-Alumni
1, rue Joseph Lakanal
49003 Angers Cedex 01

Tél. : 02 41 48 43 03
Email : reseau-anciens@essca.fr

