



Faire réseau : une dynamique collective et individuelle



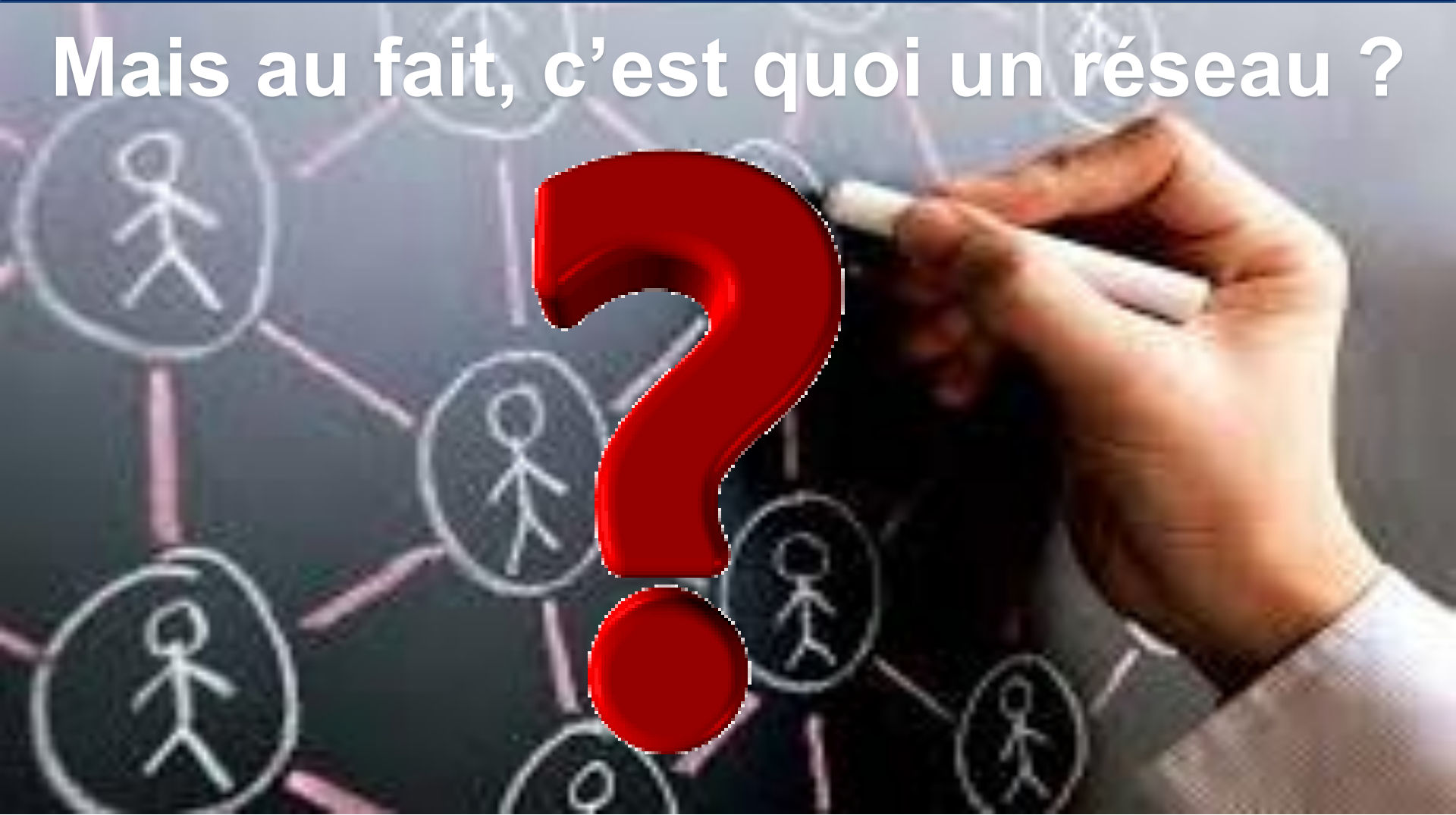
Pourquoi construire un réseau de contacts et de références ?

« **Networking or Not Working ... et réussir...**
Là est la question ! »



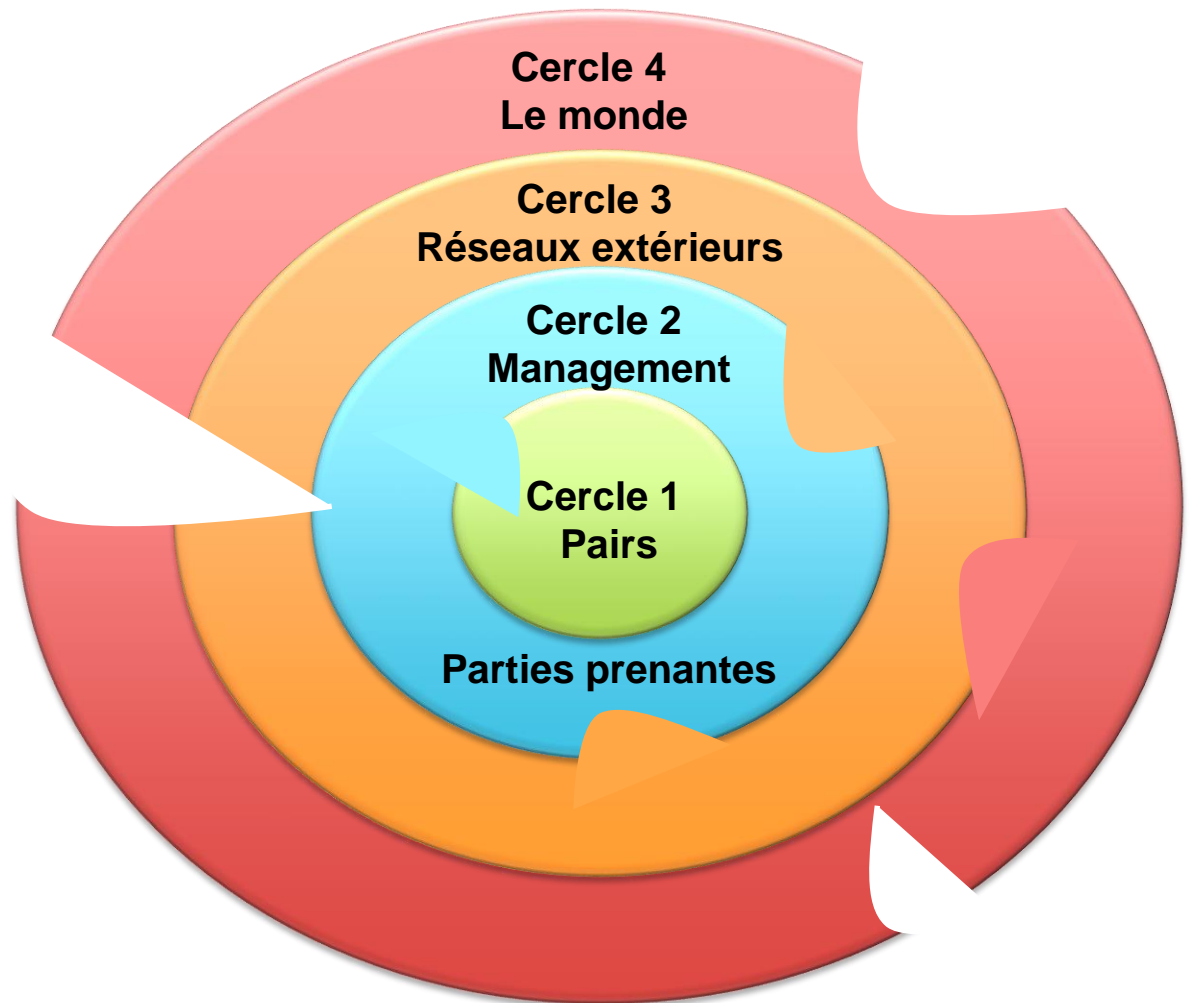
Pourquoi construire son réseau de contacts et de références ?

Mais au fait, c'est quoi un réseau ?



Pourquoi construire un réseau de contacts et de références ?

**Un écosystème
VIVANT dont les
contours se
redessinent en
permanence !**



Pourquoi construire un réseau de contacts et de références ?

Mixant ...



Pourquoi construire un réseau de contacts et de références ?



... les réseaux digitaux & humains

Les réseaux professionnels de femmes

Il en existe plus de 500 de femmes...



Les 7 axes de développement des réseaux

1 - Développement personnel & formation



2 - Organisation du travail, équilibre vie professionnelle / vie privée



3 - Egalité professionnelle & salariale



4 - Partage de compétences métier & managériales



5 - Ouverture clients/partenaires/parties prenantes



6 - Lobbying & sensibilisation à la mixité



7 - Réseautage & relationnel

Focus sur l'identité et l'utilité du réseau

Un partenaire privilégié dans l'accompagnement au changement des cultures vers la mixité et une inclusion plurielle

- Prévenir les résistances internes aux changements
- Diffuser de l'information
- Communiquer sur les bonnes pratiques
- Sensibiliser
- Promouvoir
- Faire bouger les choses
- Faire évoluer les opinions
- Mobiliser les réflexions



Bénéfices pour les adhérentes

- Progresser : perfectionner son savoir-être et son savoir-faire
- Identifier des opportunités de carrière et gérer autrement son employabilité
- Trouver des rôles modèles, des mentors et des sponsors
- Se constituer un réseau et développer des stratégies d'alliances
- Mettre en valeur ses compétences et son expertise
- Se faire connaître
- Trouver un nouveau souffle : se développer
- Se motiver
- Se situer et entrevoir les possibles
- Apprendre des nouvelles choses dans son métier
- Recevoir des informations sur son organisation et d'autres membres



Risque du réseau : essoufflement possible

Questions à aborder:

- ✓ *Comment susciter l'intérêt des membres à long terme ?*
- ✓ *Comment donner du sens ?*
- ✓ *Quelle est la bonne gouvernance ?*
- ✓ *Quelle est la stratégie globale ?*
- ✓ *Quels sont les objectifs?*
- ✓ *Les personnalités invitées apportent-elles un savoir-faire ou savoir-être aux membres ?*
- ✓ *L'agenda des événements proposés reste-t-il pertinent et attractif ?*
- ✓ *Quels sont les moyens (temps, argent) ?*
- ✓ *Le bénévolat suffit-il ?*
- ✓ *Quelle est la véritable reconnaissance du réseau (en provenance de l'organisation et des membres) ?*
- ✓ *Quelle est l'ouverture des réseaux vers les non-cadres et les hommes ? Vers d'autres réseaux et organisations, et pour quels objectifs?*



Pourquoi construire son réseau de contacts et de références ?

Faire réseau Une dynamique individuelle



PARIS

40 rue Madeleine Michelis

92200 Neuilly sur Seine

F: +33 (0)6 86 98 70 90

M: +33 (0)1 41 92 08 48

gisele@wlc-partners.com

<http://www.wlc-partners.com>



Gisèle SZCZYGLAK

gisele@wlc-partners.com

(0)6 86 98 70 90