

Développement de réseau

Plan pour les Fondateur·rices Sous- Représenté·es

Secteur

Entreprenariat

Catégorie

Réseautage professionnel

Temps estimé

2 à 4 semaines

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre l'importance du réseautage pour la croissance d'une entreprise.
- Apprendre à construire et mobiliser des relations dans un secteur spécifique.
- Développer des stratégies pour interagir avec des investisseurs et parties prenantes clés.
- Gagner en confiance pour participer à des événements de réseautage et de pitch.
- Créer un plan de réseautage durable pour réussir sur le long terme.

Matériel Nécessaire



- Guide d'optimisation de profil LinkedIn
- Liste de groupes LinkedIn pertinents et d'événements de réseautage locaux
- Modèle de stratégie d'engagement sur les réseaux sociaux
- Suivi de réseautage (tracker) pour noter les connexions et introductions
- Modèles d'e-mails pour les introductions indirectes (par contacts communs)

Description de l'Activité



Les participant·es apprendront des techniques stratégiques de réseautage adaptées aux fondateur·rices sous-représenté·es. La session couvre l'importance du réseautage, l'identification de groupes LinkedIn pertinents, de rencontres locales et de connexions avec des investisseurs. Les participant·es rejoindront des groupes sectoriels, participeront à des événements, échangeront avec des investisseurs en ligne et créeront des introductions chaleureuses (via des contacts communs). L'activité se termine par des échanges entre pairs sur les meilleures pratiques et stratégies de suivi.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Professionnels

Facilitateur : Instructions



- Présenter les bonnes pratiques de réseautage pour les fondateur·rices.
- Accompagner la sélection de groupes LinkedIn et d'événements pertinents.
- Encourager des stratégies d'engagement authentiques.
- Enseigner des techniques pour créer des connexions significatives avec les investisseurs.
- Donner un retour sur les stratégies de réseautage et de suivi.

Participant : Instructions



- Rejoignez trois groupes LinkedIn sectoriels ou des rencontres professionnelles locales.
- Participez à au moins un événement de pitch ou de réseautage par mois.
- Suivez et interagissez avec cinq investisseurs sur les réseaux sociaux.
- Mettez en place un système d'introduction chaleureuse (via des connexions mutuelles).
- Documentez vos apprentissages et les contacts établis.
- Partagez vos expériences et apprentissages avec les autres participant·es.

Débriefing et Évaluation



- Quels défis avez-vous rencontrés pour élargir votre réseau ?
- Quel a été l'impact des événements de réseautage sur la visibilité de votre entreprise ?
- Quelles stratégies ont été les plus efficaces pour interagir avec des investisseurs ?
- À quel point vous sentez-vous confiant·e pour entretenir des relations sur le long terme ?
- Quelles sont vos prochaines étapes pour renforcer votre réseau ?

Lectures de référence pour ce guide



- Never Eat Alone – Keith Ferrazzi
- How to Win Friends and Influence People – Dale Carnegie
- The Startup Community Way – Brad Feld
- Ressources issues d'organisations de réseautage sectoriel et d'accélérateurs

Étapes par Étapes :



1. Rejoignez trois groupes LinkedIn sectoriels ou des événements locaux.
2. Participez à au moins un événement de pitch ou de réseautage par mois.
3. Suivez et échangez avec cinq investisseurs via les réseaux sociaux.
4. Construisez une stratégie d'introduction chaleureuse grâce à vos connexions mutuelles.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

*Aide pour développer
votre réseau
professionnel.*