



# NETWORKING WITH EDHEC ALUMNI

1. RÉSEAUTER C'EST D'ABORD UN ÉTAT D'ESPRIT
2. QUEL COMPORTEMENT ADOPTER ?
  - Bonnes pratiques
  - Erreurs à éviter
  - Quelques conseils spécifiques aux Réseaux Sociaux

## RÉSEAUTER C'EST D'ABORD UN ÉTAT D'ESPRIT

### 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 décidé : déterminez vos objectifs clairement

Ne pas avoir de stratégie = perte de temps absolue ; carrière, loisirs, hobbies, voisinages...à vous de voir.

### 3) Soyez patient

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

### 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 joyeux

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

### 6) 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.

### 7) 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.

### 8) Soyez humble

Soyez humble et 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.

### **9) Soyez généreux et bienveillant**

La générosité : donnez pour recevoir. Ne calculez pas. 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... pour faciliter l'entraide et les relations cordiales entre tous les membres de vos réseaux.

### **10) 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 en permanence et progresser.

### **11) Soyez réactif et proactif**

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

### **12) 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.

## QUEL COMPORTEMENT ADOPTER ?

### **Solliciter c'est valoriser.**

Osez contacter les diplômés : pour obtenir des informations sur leur secteur d'activité, leur fonction, leur entreprise... mais aussi sur la validation de votre projet professionnel, l'adaptation de votre CV, n'hésitez à profiter de ces contacts privilégiés.

Rappelez-vous, cependant, qu'un diplômé ne vous doit rien. Vous devez montrer votre motivation. Vous ne pouvez pas agir comme si c'était juste normal. Les diplômés seront prêts à vous aider si vous vous y prenez correctement. Vous devez les motiver à vous aider (maintenant ou dans l'avenir) et c'est en adoptant le comportement juste, pertinent et en étant réactif. Voici quelques conseils pour adapter votre comportement et adopter la bonne technique.

## **BONNES PRATIQUES**

### **Obtenir un premier contact**

Ciblez vos contacts. Utilisez l'annuaire en ligne pour faire des tris pertinents : vous pouvez trier par entreprise cible, par fonction, par pays, par ville, par département.

Commencez par envoyer un mail (messagerie Edhec ou personnelle), vous êtes sûr(e) de ne pas déranger la personne. Établir un premier contact avant d'appeler peut s'avérer payant. Ne mettez pas tous vos œufs dans le même panier : n'hésitez pas à contacter plusieurs personnes (pas via un e-mail général), vous croiserez les points de vue et optimiserez vos chances d'obtenir une réponse.

### **Sur un premier contact**

- Abordez le contact en vous présentant comme un(e) étudiant(e) et en demandant conseil
- Demandez quelques informations sur les affaires, sur comment se porte la société.
- Soyez précis dans votre demande : que recherchez-vous, pourquoi contactez-vous ce diplômé en particulier... Cela permettra au diplômé de mieux répondre à votre demande et de ne pas perdre de temps. S'il n'a pas la réponse à votre question, n'hésitez pas à demander un autre contact vers lequel il peut vous aiguiller.
- En français, les diplômés du groupe EDHEC s'attendent souvent à ce que vous utilisiez le « tutoiement ». Cependant, en pratique, il est probablement plus sage d'attendre que le diplômé vous le suggère (sauf si il est très jeune). Vous pouvez attendre d'avoir eu déjà plusieurs échanges d'e-mails et que le contact soit bien établi.

### **Quand le contact est bien établi**

- Demandez l'accès aux documents publiés par la société bancaire ou la compagnie : faites des recherches particulières (Private Equity, les taux des matières premières (des marchandises, huile, pétrole et or ...), économiques.
- Demandez des informations et des astuces sur le processus de recrutement, particulièrement aux jeunes diplômés qui viennent de le vivre.
- Vous pouvez demander à un diplômé de l'aide pour passer en revue un courrier électronique que vous voulez envoyer à quelqu'un d'autre, passer en revue votre CV, passer en revue votre formulaire de demande (idéalement un professeur de l'EDHEC ou votre Mentor/Parrain peuvent le faire)
- Quand vous obtenez des réponses, s'il y a un intérêt fort du diplômé, RESTEZ RÉACTIF.
- Vous pouvez obtenir un meilleur échange par téléphone ou autour d'un café

### **Quand vous avez un entretien dans une société**

- N'hésitez pas à contacter par courrier électronique ou à donner un coup de téléphone aux Edhec travaillant déjà dans cette société ou dans la business unit concernée pour demander des conseils ou des informations pertinentes. Ceci prouvera même votre motivation. Quand c'est possible, essayez de cibler les diplômés les plus appropriés dans la préparation de votre entretien.
- Demandez des informations sur la société elle-même. Les forces et les faiblesses, ce que vous devez savoir (connaître) sur la société pour votre entretien. Assurez-vous que vous avez fait toute la recherche possible d'abord (sur Internet). Les diplômés ne sont pas là pour lire le site Web à votre place.
- Contrôlez dans l'annuaire en ligne qui travaille dans cette société et particulièrement dans le département spécifique que vous ciblez quand c'est possible. Vérifiez l'année de promotion pour évaluer l'âge et l'expérience des diplômés et ciblez les anciens les plus appropriés.

### **Toujours**

- Lire deux fois votre mail avant envoi
- Être agréable, être poli
- Remercier les diplômés qui ont pris sur leur temps pour vous répondre.
- Tenir informé, même via un e-mail très court : pensez à toujours remercier et informer les personnes qui vous ont aidé(e) en consacrant un peu de leur temps à vos questions, c'est aussi une façon pour eux de savoir si leurs conseils ont porté leurs fruits.

**Rendez la pareille :** le réseau est un échange. Vous avez reçu, alors à votre tour donnez ! Vous avez connu la recherche de sponsors en tant qu'étudiant, faites-vous connaître comme intervenant potentiel sur votre domaine d'expertise, participez au réseau ... les moyens ne manquent pas !

**Participez aux rencontres :** Soyez l'acteur de votre réseau. D'une simple discussion avec un autre diplômé, vous pouvez retirer conseils, contacts, pistes ou perspectives auxquelles vous n'aviez pas songées, vous faire connaître et démultiplier les occasions d'élargir vos connaissances. A bientôt donc lors d'une prochaine rencontre Edhec ... !

## ERREURS A EVITER

N'envoyez jamais d'e-mails collectifs, encore moins en mettant les personnes en copie.

N'envoyez pas de courriers électroniques de votre adresse hotmail / gmail. Utilisez votre e-mail @edhec.com. Il empêchera les diplômés de penser que vous n'êtes pas vraiment de l'EDHEC.

Ne soyez pas trop formel mais ne soyez pas trop informel non plus. Par exemple, 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 connaissez très peu en comparaison avec les diplômés avec qui vous entrez en contact.

Ne faites pas d'erreur sur le nom de votre interlocuteur

**N'attendez pas un job ou un stage sur un plateau d'argent!** Ne vous attendez pas à ce que les diplômés fassent tout pour vous. Ils 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.

**Soyez réaliste dans votre demande (requête).** 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!

Aucun diplômé ne vous donnera jamais un job dans son équipe juste parce que vous êtes Edhec, si vous n'êtes pas vraiment 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. 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.

Évitez les courriers électroniques avec 10,000 questions. Il est toujours plus efficace d'aller pas à pas. Posez quelques questions d'abord, obtenez une certaine réaction/retour des diplômés et continuez ensuite avec plus de questions.

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

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.

Bien qu'il y ait des exceptions, la plupart des personnes pensent que leur spécialité n'a rien à voir avec les autres (par exemple : trading vs M&A), donc ne montrez pas que vous hésitez entre les deux, au moins lors du premier contact.

Astuce : soyez très prudent avec l'expédition de courriers électroniques et ne confondez pas « reply » avec «forward» ou vice versa, particulièrement si il y a de mauvaises plaisanteries.

En envoyant un CV ou une lettre d'accompagnement, assurez-vous que le nom de la banque/société dans la lettre est le bon. Autrement, il va tout droit à la poubelle.

## QUELQUES CONSEILS SPÉCIFIQUES AUX RÉSEAUX SOCIAUX

### 1) Identifiez vos réseaux

Prenez le temps d'identifier vos réseaux réels de façon à les retrouver sur la toile.

Ex : Anciens de votre prépa - Kpmg Alumni – Edhec Alumni – Robert Half Alumni – London School of Economy Alumni...

Le virtuel pour le virtuel ; de la fumée !!! Le virtuel doit être suivi de rencontres réelles.

### 2) Soyez régulier

Choisissez un rythme et respectez-le.

### 3) Choisissez bien vos armes. Ciblez vos publications et votre présence

**Facebook** : est le réseau de l'identité personnelle mais Facebook devient de plus en plus Corporate également. Il existe 3 millions de pages professionnelles. 45% des utilisateurs de Facebook ont entre 35 et 44 ans.

Chaque jour, un membre devient fan de 4 pages. Pourquoi pas vous ? Suivez donc les sociétés qui vous motivent.

Restez très vigilant sur tout votre contenu, sur vos inputs, sur vos photos. Les recruteurs l'utilisent parfois pour mieux vous connaître.

**Linked-In, Viadeo, Xing** : l'identité professionnelle.

Choisissez bien votre photo : « Une image vaut mille mots ». Utilisez une photo où l'on vous reconnaîtra au premier coup d'œil. N'utilisez pas de photos de votre chat, de votre bébé ou de votre nouvelle voiture. Ne changez pas votre photo de façon intempestive.

Rejoignez des hubs pertinents. Participez à des débats ou forums de façon qualitative. Envoyez des articles pertinents à des personnes bien ciblées. N'hésitez pas à mettre des liens vers les articles, les vidéos ou les photos qui ont été publiées à votre sujet sur le net.

**Twitter** : le site de micro-blogging. Idéal pour les revues de presse et pour sélectionner des articles. La brièveté du message crée son impact.

Twitter c'est l'ère du superlatif : 200 millions de comptes dans le Monde, 2,4 Millions d'utilisateurs en France. 460 000 nouveaux inscrits par jour dans le Monde. En moyenne, 140 millions de tweets envoyés par jour.

Si vous êtes présent sur cette plateforme à la mode, c'est bon pour votre Image de marque et vous avez accès à un grand nombre de clients potentiels.



[facebook.com/EdhecAlumniAssociation](https://facebook.com/EdhecAlumniAssociation)



[linkedin.com/groups?gid=101521](https://linkedin.com/groups?gid=101521)  
(réservé aux adhérents Edhec Alumni)



[twitter.com/EdhecAlumni](https://twitter.com/EdhecAlumni)

[net@edhec.edu](mailto:net@edhec.edu) | **+33(0)3 20 15 48 21**