

Survey Coach :

- une innovation de Place des réseaux
- Vous êtes les 1ers bénéficiaires
- Gratuit pour cette première formation

Objectif de Survey Coach :

- vous permettre d'appliquer les bonnes pratiques réseau
- vous aider à développer de bonnes habitudes

Comment fonctionne Survey Coach :

Pendant 1 mois :

- 1 fois par semaine : vous recevez votre feuille de route avec des exercices de réflexion et d'application
- Fin de semaine : questionnaire en ligne sur mise en pratique
- Semaine suivante : feuille de route + résultats
- Participation facultative et complètement confidentielle

Vos objectifs professionnels	Comment atteindre vos objectifs ?	Qui peut contribuer à l'atteinte de vos objectifs professionnels ? Connus – Inconnus
<p>Réflexion</p> <p>Pour le 30/04/06 Ex : - Mettre en place ma stratégie réseaux - Finaliser le business plan de ma nouvelle activité</p> <p>Pour le 30/06/06 Ex : Signer 2 nouveaux contrats de conseil d'un montant minimum de X K €</p> <p>Pour le 31/12/06 - Réaliser un profit de X % du CA pour 2006 - Publier un article dans Marketing Magazine</p> <p>Pour le 31/12/07 Ex : - Réaliser 20% du CA avec des clients internationaux - Rejoindre / créer un réseau d'entrepreneurs aux compétences complémentaires</p> <p>Pour le 31/12/10 Ex : Trouver un associé qui reprenne l'entreprise en 2015</p> <p>Pour le 31/12/15 Ex : Réussir ma reconversion dans ma nouvelle activité de dessinateur de BD</p>	<p>Analyse</p>	<p>Connexions à établir</p>

Recenser vos relations

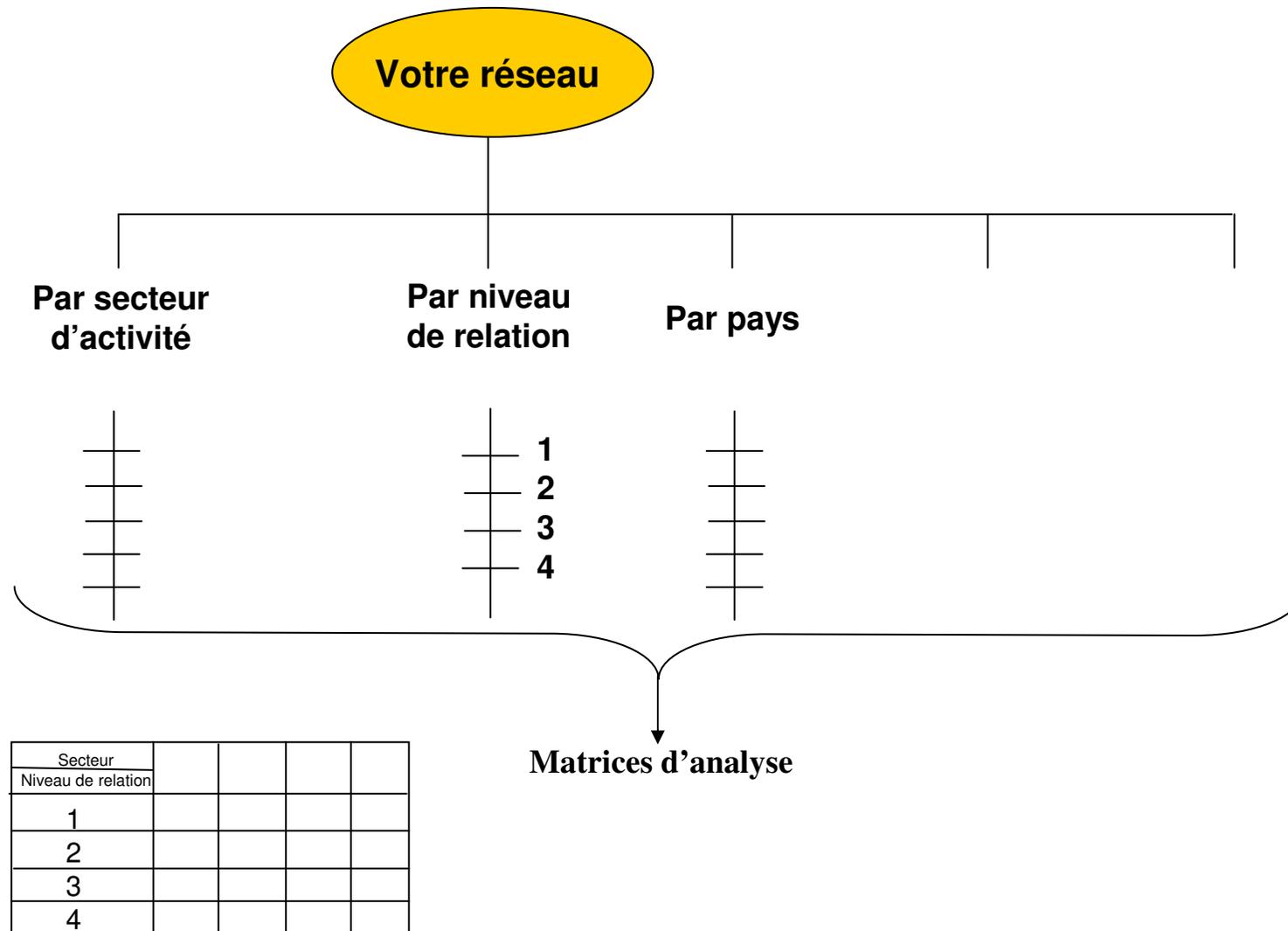
Sources primaires : vos relations

Professionnelles	Personnelles
<ul style="list-style-type: none"> - Clients - Fournisseurs - Partenaires actuels - Anciens patrons / collègues - Microcosme des précédents jobs (clients, fournisseurs, partenaires, institutionnels, journalistes...) - Diplômés mêmes formations (écoles, universités, stages...) - Organismes professionnels - Voisins professionnels (même immeuble, même quartier...) - Commerçants / artisans de votre lieu de travail - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Famille - Amis - Voisins - Membres d'associations (loisirs, sportives, caritatives...) - Commerçants / artisans de votre lieu d'habitation - Banquier - Parents d'élève - ...

Sources secondaires : relations de vos relations

Professionnelles	Personnelles

Profiler votre réseau



Synthèse diagnostic réseau

Exemple : Mon réseau relationnel actuel comporte X contacts dont Y « hubs ». Sur ces X contacts, j'ai perdu de vue Z contacts.

Les contacts de mon réseau exercent leur activité majoritairement dans la région X (X%), puis en France (X%) et seulement X% à l'international

Mes sources principales d'alimentation de mon réseau sont :

- Ma vie professionnelle précédente (X%)
- Mes clients actuels (X%)
- Ma famille (X%)
- Mon école d'ingénieurs + mon 3^{ème} cycle (X%)

Je sous exploite les sources d'alimentation suivantes :

- Les relations de mes clients
- Les relations de mes amis
- Les opportunités de rencontre au quotidien

Mon réseau relationnel est correctement adapté à mes objectifs 2006 et 2007 mais pas à mon objectif 2010 de devenir éleveur d'alligators en Australie.

Je dois donc m'interroger sur le bien-fondé de mon projet 2010 et/ou construire le réseau qui me permettra de réaliser plus facilement mon rêve.