



Mise en ligne : Septembre 2011

Comment obtenir les recommandations que vous n'avez jamais osé demander ?

Une majorité de dirigeants n'acceptent de vous recevoir que si vous leur avez été recommandé par un proche. Mais pour profiter de ce sésame, encore faut-il le demander à votre réseau ! Philippe Mangeard livre bons conseils et outils de nature à décomplexer les plus timides.



Philippe Mangeard, Vice-président d'Ubifrance et Fondateur du réseau JKPM, premier réseau social d'affaires.

Une période idéale pour faire vivre votre réseau

Nous n'avons aucun scrupule à conseiller un restaurant, un ouvrage ou une expo. Pourtant lorsqu'il s'agit de recommander ou de se faire recommander soi-même, nous hésitons. Aurions-nous honte d'être un bon professionnel ? D'avoir un bon produit à vendre ? De négocier une intermédiation ?

Conseil n°1 : Demander une recommandation en jouant carte sur table avec un apport d'affaires

Proposer de rétribuer le service demandé, voilà un moyen simple et concret de décomplexer votre demande.

Pour Philippe Mangeard, c'est même une garantie d'efficacité, « tout le monde y gagne car chacun mettra tout en œuvre pour que la collaboration rapporte à tous. » D'ailleurs, mettez-vous à la place de celui qui reçoit votre demande de recommandation.

Si l'on vous propose 2 % d'apport d'affaires, nul doute que vous allez examiner minutieusement cette sollicitation et la suivre pour qu'elle fonctionne !

En affaire aussi, les bons comptes font les bons amis.

Conseil n°2 : Ne réseautez pas au hasard !

C'est le meilleur moyen pour que la chance vous sourit. Définissez clairement vos objectifs : que cherchez-vous ? Attaquer de nouveaux marchés ou fidéliser votre clientèle existante ? Développer une nouvelle offre de services ? Trouver des partenaires ? C'est à cette

condition que vous pourrez avoir de bonnes surprises et faire les bonnes rencontres. « Car les succès entrepreneuriaux sont toujours affaires de rencontres, précise Philippe Mangeard ! Je me souviendrais toujours de cet Arménien à l'aéroport d'Istanbul qui m'a donné le tuyau et le contact dont j'avais besoin pour m'implanter en Turquie et réussir ma première entreprise d'import-export. Tout entrepreneur vous dira, un jour j'ai rencontré untel et... »

Conseil n°3 : Sortez de votre sphère de contacts pour multiplier les opportunités

C'est mathématique, plus vous multipliez les rencontres, plus vous avez d'opportunités de mises en relation et de recommandations. Une équation simple dont la clé de succès consiste à rechercher les bonnes inconnues ! Ainsi, « il ne faut pas se limiter à son réseau de familiers conseille Philippe Mangeard. Même si ceux-ci peuvent vous aider, vous avez tout intérêt à élargir sans cesse votre cercle de contacts. »

Rendez-vous de networking, conférences, salons, événements organisés par vos clients ou fournisseurs... ne vous limitez pas. Vous y serez fatalement exposé à de multiples rencontres. Aussi bien auprès de timides en mal de contacts que de réseauteurs avertis en recherche d'écoute. Vous pourrez ainsi progressivement [identifier les contacts qui peuvent vous aider à vous développer](#).

Nouveau, un réseau social d'affaires pour simplifier l'échange de recommandations



Né en juin 2010, JKPM, un réseau social d'affaires implanté fortement en France mais aussi partout dans le monde (84 Pays), qui compte déjà plus de 5000 membres, accumulant près d'un million de recommandations potentielles. Le concept a su séduire en proposant aux membres de partager leurs contacts, mais en toute confidentialité. D'ailleurs, tous les premiers échanges entre membres sont anonymes. Et pour les plus timides, ce fonctionnement permet d'oser demander/refuser bien plus facilement des introductions ! Tout le monde est ainsi sur un pied d'égalité.

Comment ça marche ?

Vous cherchez à échanger avec M. X. Le réseau JKPM va vous trouver M. Y qui a indiqué connaître ce M. X. Mr Y reçoit anonymement votre demande de mise en relation auprès de M. X. La discussion commence par messagerie privée (K'Room). Votre demande est anonyme et négociée librement et sans tabou entre vous et M. Y. Que vous soyez créateur d'entreprise ou dirigeant déjà établi à l'international, votre interlocuteur n'en sait rien. Seul le projet que vous lui présentez pourra influencer sa décision de vous recommander ou non. L'anonymat est levé d'un commun accord, au moment qui vous convient... ou jamais s'il n'y pas d'intérêt réciproque.



Pour devenir membre de JKPM, vous devez être parrainé ou faire valider votre candidature sur www.jkpm.net. L'adhésion au club est gratuite.