

Les questions à poser pour un entretien réseau vraiment efficace

J'aime Partager 55

Tweeter 42

G+1 4

in Partager 209



Par Sylvie Laidet 14 septembre 2015 | Réaction (Réagir)

En débutant un entretien réseau, vous devez garder en tête trois objectifs : glaner des informations, obtenir des conseils sur votre parcours et décrocher des contacts. Pour les atteindre, tout va se jouer dans la formulation de vos questions. Nos conseils pour viser juste.

1^{er} objectif : récolter un maximum d'informations

L'enjeu de l'entretien réseau est d'obtenir des informations qui ne sont pas tombées dans le domaine public. Par exemple, la structure précise de l'organigramme d'une société, la culture d'entreprise, la stratégie engagée et à venir, l'organisation d'une business unit, etc. « **Vous êtes dans la collecte d'informations. Plus votre question sera précise, plus la réponse le sera** », remarque Olivier Pleplé, directeur associé de Atomos Conseil, cabinet de conseil en évolution professionnelle. Par exemple : "vous qui avez travaillé pour le groupe X, pouvez-vous me dire si le marketing est centralisé ou plutôt décentralisé au niveau de chaque grande famille de produits ?". Ou encore si vous travaillez dans les systèmes d'information : "savez-vous quel est l'ERP utilisé dans cette entreprise ?". « Cette posture valorise votre interlocuteur qui sera du coup plus enclin à vous donner un coup de main », assure-t-il. Autre stratégie envisageable : **présenter votre vision des choses en partant par exemple d'une hypothèse sur un marché et demander son avis à votre interlocuteur**. « Une question du genre "je crois que ce secteur est en train de se renforcer nettement sur les services, partagez-vous cette analyse ?", vous positionne déjà comme un expert. Votre interlocuteur vous trouvera d'autant plus intéressant que vous aurez déjà réfléchi au sujet », préconise Isabelle Ruffin-Sathicq, directrice associée de L'Espace Dirigeants, un cabinet d'outplacement.

2^e objectif : obtenir un retour sur votre positionnement

Le deuxième objectif d'un entretien réseau est d'obtenir un avis sur votre positionnement par rapport à un secteur d'activité, une entreprise, etc. Demandez par exemple si un profil comme le vôtre est pertinent dans le secteur visé. Ou encore "est-ce que votre entreprise recrute des profils avec un parcours comme le mien ?". Ou plus directement "est-ce que vous pouvez me faire un retour sur mon positionnement ?". « J'ai accompagné un directeur financier souhaitant se reconverter comme banquier privé. Lors d'un entretien réseau, l'un de ses interlocuteurs lui a suggéré de suivre un master en gestion de patrimoine pour gagner en crédibilité. Il a suivi ce conseil avisé et s'est ainsi ouvert de nouvelles portes », illustre Isabelle Ruffin-Sathicq, coach certifiée et conseil en transition de carrière.

3^e objectif : décrocher des contacts

Le sujet le plus délicat à aborder pour la majorité des gens. Il se peut que votre interlocuteur vous en communique spontanément au fil de la conversation. « **Sachez que plus vos questions seront fermées et précises, plus il y a de chances que votre interlocuteur ne puisse pas y répondre et vous donne le nom d'une autre personne à contacter** », précise Olivier Pleplé. S'il ne vous lâche aucun nom, à vous d'attaquer le sujet. Inutile de tourner autour du pot en étant gêné. « Après avoir remercié votre interlocuteur pour la richesse des informations et des conseils qu'il vient de vous transmettre, demandez-lui simplement : "est-ce que vous pensez à des interlocuteurs susceptibles de me rencontrer ?" Et puis silence. La gêne incite souvent les gens à enchaîner en disant que cela ne presse pas, qu'il pourra lui communiquer les coordonnées dans un prochain mail. Or, c'est le meilleur moyen de ne jamais rien obtenir. Donc, après votre question, taisez-vous et laissez votre interlocuteur réfléchir quelques instants », insiste Isabelle Ruffin-Sathicq.

Pour être à l'aise avec ce type de questions, apprenez par coeur la formulation qui vous sied le mieux. Outre le nom, la fonction, demandez le téléphone et le mail. « Essayez également de glaner des informations susceptibles de vous aider à entrer en contact avec cette personne en précisant "Vous pensez à Mme Durand pour quel aspect ?", recommande cette experte en réseau. L'idéal est de repartir avec au moins trois contacts qualifiés. Si votre interlocuteur cale, relancez-le avec une formule du genre "merci beaucoup pour ce contact. Est-ce qu'éventuellement vous pensez à d'autres personnes ?". Enfin, c'est le moment de lui soumettre une liste papier d'entreprises cibles que vous aurez établie. "Si vous avez encore 5 minutes, pouvez-vous jeter un coup d'oeil ma liste d'entreprises cibles pour voir si vous connaissez des interlocuteurs dans la place ? ". C'est souvent un bon moyen de décrocher de nouveaux contacts auxquels votre interlocuteur n'avait pas spontanément pensé.