

**1. Comment activer son réseau en 2025 ?**  
**Méthodologie et pratique (15')**



**2. Réseautage 4.0:**  
**Quand l'IA rencontre la stratégie professionnelle (15')**



**3. Mise en pratique:**  
**Exercice de réseautage « format tables rondes » (2x30')**

1. Chaque participant pitch en 1'
2. Chacun livre ses bonnes pratiques en 1'

**Conclusion & quelques « tips » pour vous (3')**



*Le networking : une « corde  
supplémentaire à son arc » !*



*Le networking ne s'improvise pas !*

*Le networking exige de regarder  
dans le rétroviseur,  
avant d'aller de l'avant !*



« Je regarde dans le rétroviseur »:



« Je mets mon « Waze »:



SANTE HUMAINE	PHARMACIE	CPLTS ALIMENTAIRES
CHIESI	URGO	ARKOPHARMA
<b>BAILLEUL</b>	PERRIGO	<b>PILEGE</b>
BIOCODEX	OMEGA PHARMA (racheté par Perrigo)	
<b>MAIOLI SPINDLER</b>	NAOS	
ZAMBON	L'OREAL	
	<b>BIOCODEX-IPRAD</b>	

# « J'ai fait le plein de carburant »:



Eviter les 2 pièges :  
« J'ai 55 ans... »  
«... Voilà »

- ✓ Accrocheur
- ✓ Rapide: 1' (au tel...c'est déjà très long)
- ✓ Secteur, métier, compétences, taille bus.
- ✓ Mon projet professionnel CONCLUT TOUJOURS !
- ✓ On doit « deviner », au ton, vos leres qualités humaines

## Fichier excel, le « must »

NOM	PRENOM	ENTREPRISE	secteur D'ACTIVITE	RESPONSABILITE	CONNECTEUR	TEL PORTABL	EMAIL
LARET	Claude	HORUS PHARMA	Ophtalmologie	DG			<a href="mailto:claud.claret@horus-pharma.com">claud.claret@horus-pharma.com</a>
AUSEVIC	Maja	HORUS PHARMA	Ophtalmologie	Assistante DG			<a href="mailto:maja.lausevic@horus-pharma.com">maja.lausevic@horus-pharma.com</a>

# « Je peux alors démarrer » :

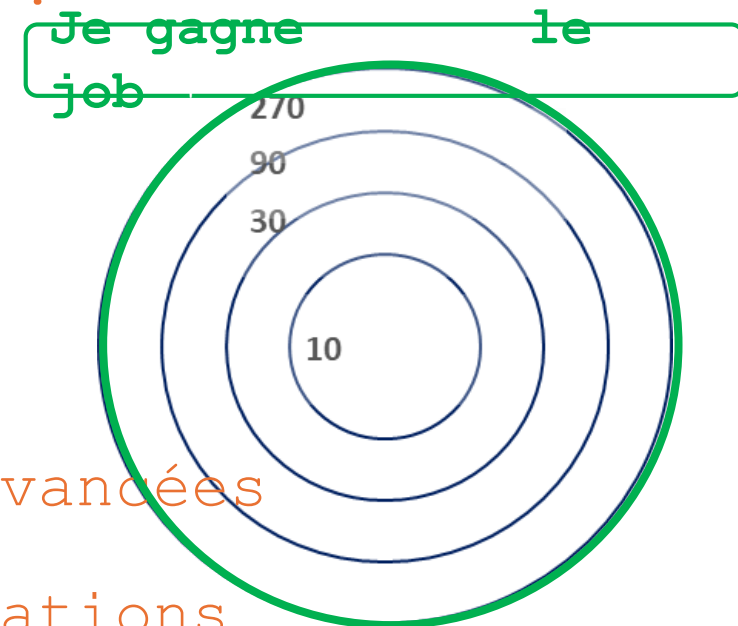
## Je reste « P.R.O »

- **P**ersonnaliser les messages
- **R**elancer les contacts
- **O**ser appeler, rappeler, rappeler encore !



## J'obtiens 3 contacts en moyenne

1. Je demande du feedback, des conseils
2. Je fais valider mes cibles, et mon mes avancées
3. Je demande quelques contacts & recommandations



# COMMENT L'IA PEUT OPTIMISER VOTRE DEMARCHE RESEAU?

## Objectif

- ✓ Comprendre comment l'IA generative peut optimiser votre démarche réseau
- ✓ Apprendre des stratégies concrètes pour utiliser LinkedIn et ChatGPT et autres efficacement
- ✓ Découvrir des exemples et bonnes pratiques applicables immédiatement

*L'IA est un accélérateur de réseautage, mais elle ne remplace pas l'humain : elle vous aide à mieux cibler, personnaliser et structurer votre démarche.*



# AFFINEZ VOTRE STRATÉGIE RÉSEAU GRÂCE À L'IA

## **Pourquoi définir sa cible avec l'IA ?**

- Identification rapide des entreprises et décideurs pertinents.
- Création d'une cartographie des secteurs en tension ou en forte demande .

## **Utiliser l'IA pour affiner son approche**

- Génération d'une liste de contacts selon des critères spécifiques.
- Compréhension des intitulés de postes et des parcours types.



# VOTRE PROFIL LINKEDIN : UNE CARTE DE VISITE AUGMENTÉE

## Éléments clés d'un profil attractif

- Photo et bannière : image professionnelle et qui reflète votre domaine.
- Titre : aller au-delà du poste actuel pour refléter votre valeur ajoutée.
- Résumé : storytelling + mots-clés stratégiques.

## Maximisation de la visibilité

- Le score SSI et comment l'améliorer.
- Les mots-clés les plus recherchés dans votre secteur.



# LA CLÉ POUR CAPTER L'ATTENTION : LES MESSAGES PERSONNALISÉS

## Les erreurs à éviter

- Messages génériques copiés-collés.
- Demande trop directe dès le premier contact.
- Manque de contexte ou d'intérêt pour l'interlocuteur.

## Créer un message impactant avec l'IA

- Inclure un point commun ou une référence (même école, secteur, post LinkedIn).
- Être concis et orienté sur l'échange, pas la demande.



# ANTICIPEZ LES QUESTIONS GRÂCE À L'IA

## **Pourquoi utiliser l'IA en préparation ?**

- Simuler des questions posées lors d'un entretien réseau.
- Obtenir des informations précieuses sur l'interlocuteur et son entreprise.

## **Comment l'IA peut vous aider ?**

- Analyser les profils LinkedIn et parcours des personnes ciblées.
- S'entraîner avec des scénarios et réponses types.



# L'IA + RÉSEAU = OPPORTUNITÉS MULTIPLIÉES

## Récapitulatif

- ✓ L'IA optimise votre stratégie réseau – ciblage plus précis et messages plus percutants.
- ✓ LinkedIn est votre carte de visite digitale – un profil optimisé attire plus d'opportunités.
- ✓ Développer son réseau stratégiquement – privilégier les connexions à forte valeur ajoutée.
- ✓ Des messages personnalisés font la différence – l'IA aide, mais l'humain crée la connexion.
- ✓ Se préparer aux échanges grâce à l'IA – anticiper les questions et optimiser ses interactions.
- ✓ Analyser et ajuster en continu – mesurer l'impact et affiner son approche.

*"L'IA est un formidable accélérateur de networking, mais c'est votre approche humaine qui transforme une connexion en opportunité !"*



*Envie d'aller plus loin ? Passons à la pratique de l'entretien réseau !*





**MERCI**



**MISE EN PRATIQUE : « PRETS, PARTEZ »**

**TABLES RONDES 2 X 30 MN**

1. CHAQUE PARTICIPANT PITCHE EN 1'
2. CHACUN LIVRE SES BONNES PRATIQUES EN 1'



# CONCLUSION

7 « TIPS » A METTRE EN PRATIQUE !

# Quelques « tips » : 1 par jour !

## 7 messages clés

1. Les « autres », cad vos Interlocuteurs, sont tous des Connecteurs, donc un moyen d'obtenir 3 autres noms !
2. Le pitch de 1' à l'oral, comme le pitch de 3 lignes...valent mieux que le CV !
3. Ne « craquez » jamais face à un ami qui vous réclame un cv ! Pédagogie, envoi du pitch avec vos coordonnées et votre lien LinkedIn
4. Faites-vous du bien avec des personnes positives: soignez votre « mental ». Lâchez les « toxiques » !
5. Nourrissez-vous de conférences, webinars, conseils: « restez dans le coup »
6. Soyez hyper organisé, méthodique, résilient, persévérant
7. Personne ne maîtrise le temps...mais on sait qu'on (re)trouve LE job... souvent de façon inattendue. Pour cela, on