

Réseautez habilement tout au long de votre carrière

Chacun de nous est désormais amené à se repositionner professionnellement plusieurs fois au cours de sa carrière. Alors, comment rebondir? Quand on sait qu'environ 60% des postes en Suisse sont repourvus par le marché gris grâce au réseautage, on comprend aisément qu'il est impératif de réseauter tout au long de sa vie professionnelle. Mais, soyez futé, agile et surtout stratégique! En répondant principalement aux offres d'emploi publiées, vous n'accédez qu'à environ un tiers des postes du marché. Réseauter implique d'être proactif dans la durée pour récolter des avis, des informations et des conseils, mais aussi pour identifier des besoins correspondant à votre job idéal. Il ne faut en aucun cas se positionner comme un demandeur d'emploi, mais comme un professionnel offrant ses compétences.

Se créer des opportunités!

De nombreux candidats que j'accompagne en transition de carrière ou en coaching de développement se sentent démunis lorsqu'ils doivent contacter et élargir leur réseau afin de se créer une opportunité

sur le marché du travail. Les seniors, d'autant plus, ont même l'impression d'être boudés par les entreprises au profit des moins de 40 ans! Ils ont de la peine à réaliser que les recruteurs sont de plus en plus conscients du succès des équipes multigénérationnelles et que le réseautage est la voie royale pour attirer leur attention et les convaincre.

Comment s'y prendre?

Quand il s'agit de réseauter, il est prioritaire d'identifier vos compétences clés, professionnelles et personnelles, puis de les intégrer dans un message clair à faire passer. Il faut établir une liste des connaissances que vous allez rencontrer dans un premier temps pour leur annoncer que vous recherchez une nouvelle opportunité, mais avant tout pour récolter des informations utiles pour votre projet. Dans un second temps, on va idéalement vous recommander de nouvelles personnes que vous pourrez solliciter pour un entretien réseau. Cela vous permettra d'élargir progressivement le cercle des personnes au courant de votre projet. Un autre moyen de réseauter consiste, bien sûr, à participer à



des conférences ou à des événements dans votre région de prédilection. Il est toutefois peu efficace de serrer des mains et de distribuer des piles de cartes de visite car cela ne vous permet pas de vous différencier, ni de mettre en avant votre valeur ajoutée spécifique. Au préalable, il faut ci-

bler les entreprises et les personnes clés à rencontrer en fonction de votre projet professionnel clairement défini, quitte à n'établir qu'un ou deux contacts privilégiés en une journée ou soirée. Cela nécessite beaucoup de travail de préparation: qui rencontrer, comment, à quel sujet, pour

échanger autour de quoi, quelles informations clés obtenir, quelles personnes de contact viser, etc.

Ne jamais se reposer sur ses lauriers

Ce qui compte c'est de se rendre visible auprès des bonnes personnes tout au long de sa

carrière, de manière à être identifié comme un professionnel avec des compétences répondant à un besoin spécifique ou comme un spécialiste d'un domaine très particulier. Cela vous prendra du temps et de l'énergie, mais le jeu en vaut vraiment la chandelle! Une des nombreuses graines semées finit toujours par germer.

CARINE DILITZ
DIRECTRICE GÉNÉRALE
OASYS CONSULTANTS SA

OASYS
consultants
la transition apprenante®

Dans ses bureaux de Neuchâtel, Fribourg, Lausanne et Genève, Oasys Consultants est le spécialiste des transitions professionnelles: outplacement, coaching professionnel et évaluation de compétences. Depuis plus de dix ans, le cabinet a accompagné des milliers de managers et dirigeants, des centaines d'organisations dans les étapes importantes de leur évolution.