

*A chaque nouvelle rencontre en réseau, vous avez du mal à briser la glace ? Découvrez un répertoire de phrases qui vous permettront d'embrayer en situation avec humour et empathie et d'initier des relations fructueuses.*

### **EN CONFERENCE, comment engager la conversation avec votre voisin ?**

#### **Situation 1 : À la suite d'une conférence**

Pour aborder votre voisin, vous avez déjà un point commun ! Vous avez chacun forcément un avis sur ce que vous venez d'écouter.

- 1) *Qu'est-ce qui vous a le plus intéressé dans le point traité par le conférencier ?*
- 2) *Qu'est-ce que cette conférence vous inspire pour votre activité ?*
- 3) *Comment avez-vous trouvé l'intervenant ?*
- 4) *Qu'avez-vous pensé des thèmes abordés ?*

Insistez sur les motivations de votre interlocuteur : Vous l'amenez ainsi à parler de lui, de ce qu'il fait et cherche. Les informations dont vous avez justement besoin pour envisager la poursuite de la conversation.

- 5) *Comment avez-vous entendu parler de cette manifestation ?*
- 6) *Qu'est-ce qui vous a fait venir ?*
- 7) *Vous participez souvent à ce genre d'événement ?*
- 8) *Qu'avez-vous particulièrement apprécié ces derniers temps ?*

#### **Situation 2 : Un des intervenants de la conférence est à proximité**

Vous patientez à côté de lui pour atteindre la table du buffet. Rebondissez sur ses propos.

- 9) *J'ai écouté avec plaisir votre intervention, c'était très intéressant. Mais, je me demandais...*

#### **Truc de réseuteur : privilégiez les questions ouvertes.**

Celles-ci incitent votre interlocuteur à se raconter. Il vous livre ainsi des informations pour le relancer. De votre côté, vous pouvez évaluer rapidement si vous avez des points communs et décider ou non de prolonger l'entretien.



Par exemple :

Dites :

- *« Vous êtes consultant en management, en quoi consistent vos prestations ? »*

Plutôt que :

- *« Vous aidez les entreprises à mieux organiser et encadrer leur production n'est-ce pas ? »*

Si votre interlocuteur vous répond par oui ou non, vous n'aurez rien appris et devrez reposer une nouvelle question pour poursuivre les échanges.

## COCKTAILS : les phrases starters

Imaginez-vous face à un contact : poignée de main, échange de cartes et là... un silence de plomb ! Pour éviter que vos premiers mots ne soient les derniers, préparez-vous un stock de phrases d'accroche.

### Empathique :

À côté de vous, un participant semble isolé :

10) *Les cocktails, c'est toujours difficile n'est-ce pas ?*

11) *Vous cherchez quelqu'un précisément ?*

12) *Je ne vous connais pas, mais nous avons déjà un point commun : je ne connais personne ! Mais je peux vous offrir à boire !*

### Curieux :

13) *Vous connaissez l'organisateur depuis longtemps ?*

14) *Que pensez-vous de l'organisation ?*

15) *Les manifestations sont-elles nombreuses ici ? Savez-vous ce qui est prévu prochainement ?*

### Malin :

Dans la plupart des rendez-vous de networking, les participants ont tous un badge avec leur nom et souvent leur activité, rebondissez sur ces informations !

16) *Ah vous travaillez chez X, alors vous connaissez peut-être Mme Y ? (une ancienne collègue avec qui vous étiez en formation)*

### En retard :

Jouez les participants de dernière minute !

17) *Savez-vous ce qui est prévu pour la suite de la rencontre ?*

---

### Ayez toujours :

- **En tête : une présentation de vous courte et différenciante , votre présentation-flash,**
  - **Des cartes de visite** en nombre suffisant,
  - **Un stylo en parfait état** pour noter à la volée un n° de téléphone ou un nom,
  - **Un carnet ou votre agenda** si celui-ci vous suit partout et vous sert également de bloc-notes.
-