



Soigner son réseau pour favoriser les opportunités

L'enjeu

La valeur d'un réseau de relations tient en grande partie aux opportunités qu'il nous permet d'identifier – dont nous n'aurions pas connaissance en nous limitant au cercle des contacts directement nécessaires à l'exercice de notre fonction. Un réseau étendu est ainsi un facteur de chance : une rencontre opportune, une information glanée par hasard, une mise en relation au bon moment... autant d'éléments souvent décisifs du succès.

Pour autant, développer et entretenir son réseau est extrêmement consommateur de temps. Les experts nous invitent à y consacrer au moins 10 % de notre temps de travail. Comment optimiser ce temps pour que le réseau ainsi constitué soit porteur d'opportunités et permette de les saisir plus facilement ?

Travailler son réseau

Seul un travail régulier et sur la durée, selon une stratégie clairement déterminée, permet de bâtir un réseau performant.

