RESSOURCE RÉSEAU'LUTION · 01

Le Filtre des 3 OUI

3 questions avant d'accepter un event. Deux minutes de tri pour t'éviter des soirées entières à sourire dans le vide.

« Le networking sans intention, c'est du tourisme. »

01 Qui vais-je vraiment rencontrer ?

« Du monde du digital », ce n'est pas une cible. Une salle remplie de gens qui ne sont ni tes clients ni tes partenaires, c'est un buffet quand tu n'as pas faim.

- ☐ Les participants correspondent à mon client idéal ou à mes partenaires stratégiques.
- ☐ J'ai noté au moins un prénom ou un profil précis que je viens rencontrer.

02 Qu'est-ce que cette rencontre doit changer pour moi ?

Choisis une seule intention avant de t'inscrire. Une seule.

Gagner en visibilité | **Nourrir une relation existante** | **Apprendre un sujet précis**

Pas d'intention, pas d'inscription.

03 Ai-je l'énergie de créer du lien de qualité aujourd'hui ?

Être présente ne suffit pas. Écouter vraiment demande de la bande passante.

Ma jauge du jour : (1) (2) (3) (4) (5)

Rouge ou Jaune : la salle te recharge, vérifie surtout ton agenda. **Vert ou Bleu :** prévois un sas avant et après, et vise deux vraies conversations.

3 OUI	1 ou 2 OUI	0 OUI
Je fonce.	Je creuse avant de répondre.	Je décline sans culpabilité.

Un non aujourd'hui garde la place pour un oui plus puissant demain.

MeL vous en prie
vousenprie.fr · @melvousenprie

Quel networker es-tu ? Fais le quiz

RESSOURCE RÉSEAU'LUTION · 02

Le Radar du match stratégique

5 critères pour savoir, après un premier échange, si cette personne mérite une place dans ton agenda. Le coup de cœur, c'est bien. Le match, c'est mieux.

Note chaque critère de 0 à 2 juste après la rencontre, à chaud. Ton ressenti a de la mémoire, ta mémoire beaucoup moins.

CRITÈRE	LA QUESTION À TE POSER	0 · 1 · 2
Terrain	Son expertise est-elle alignée ou complémentaire à la mienne ? On peut parler métier sans traduire.	0 1 2
Valeurs	Est-ce que je lui confierais mon meilleur client les yeux fermés ? Respect et intégrité, non négociables.	0 1 2
Cap	Va-t-on dans la même direction ? Au moins un objectif commun sur les 12 prochains mois.	0 1 2
Complémentarité	Je vois au moins une collaboration concrète : un client à recommander, un projet, un atelier à deux voix.	0 1 2
Énergie	En partant, je me sentais plus grande ou plus petite ? Le corps sait avant le cerveau.	0 1 2

MON SCORE ____ / 10

8 à 10
Alliance stratégique
Relance sous 48 h et propose un vrai rendez-vous.

5 à 7
Graine à cultiver
Garde le lien vivant, laisse le temps confirmer.

0 à 4
Belle rencontre
Sympathique, pas stratégique. Et c'est OK.

Tu ne cherches pas plus de contacts. Tu cherches les bons alliés.

MeL vous en prie
vousenprie.fr · @melvousenprie

Rejoins l'Atelier Réseau'Lution

RESSOURCE RÉSEAU'LUTION · 03

Les Scripts du Pont

Entre « enchantée » et « on bosse ensemble », il y a un pont. Ce message, c'est lui. Sans lui, ta super rencontre reste sur la rive.

La règle d'or : un détail précis de votre échange + la ressource promise + une porte ouverte. Les éléments surlignés sont à personnaliser.

LINKEDIN · SOUS 48 H

Le pont pro

Hello [Prénom],
Ravie d'avoir échangé avec toi à [event]. Ta remarque sur [sujet précis] m'a trotté dans la tête tout le trajet retour.
Comme promis, voici [ressource].
On continue la conversation autour de [idée concrète] ?

EMAIL · SOUS 24 H

Le pont posé

Objet : [Sujet précis], comme promis
Hello [Prénom],
Merci pour notre échange sur [sujet]. Je t'envoie [ressource].
Si ça te tente, on creuse [projet] ensemble.
Je te propose [2 créneaux].

SMS · SOUS 24 H

Le pont express

Hello [Prénom] !
Encore sous le charme de notre échange d'hier sur [sujet]. Le lien promis : [lien].
Un café ou une visio pour creuser [sujet concret] ?

VOCAL · 30 À 45 SECONDES

Le pont vivant

1. Rappel + vibe : « J'ai repensé à [détail marquant]. »
2. Valeur : « Je t'envoie [ressource], ça va t'aider pour [objectif]. »
3. Porte ouverte : « On se cale un moment mardi ou jeudi ? »
Parle comme à une amie, pas comme en pitch.

ADAPTE TON PONT À SA COULEUR DISC

Rouge
Court, concret, une proposition claire. Zéro blabla.

Jaune
De l'énergie, un emoji assumé, le vocal est ton allié.

Vert
Chaleureux, sans pression. Laisse-lui le temps.

Bleu
Précis, sourcé, la ressource d'abord. L'enthousiasme ensuite.

Vendre, c'est relier. Et relier, ça commence par un message.

MeL vous en prie
vousenprie.fr · @melvousenprie

50 scripts DISC prêts à l'emploi

RESSOURCE RÉSEAU'LUTION · 04

La Boussole relationnelle

Ton énergie n'est pas un buffet à volonté. Cette grille te dit où la servir, et à qui laisser l'assiette vide sans culpabiliser.

VALEUR STRATÉGIQUE ↑

LIEN FORT · VALEUR FORTE

Le Cercle

Tes VIP. Tu nourris, tu chouchoutes, tu penses à eux avant qu'ils te sollicitent.

Rythme : toutes les 2 à 3 semaines.

LIEN FAIBLE · VALEUR FORTE

Les Graines

Fort potentiel, relation encore jeune. C'est ici que tu investis du temps pour créer le lien.

Rythme : une attention par mois.

LIEN FORT · VALEUR FAIBLE

Les Phares

Ils t'inspirent, ils ne t'achèteront rien, et c'est très bien. Tu suis de loin, tu restes ouverte.

Rythme : une fois par trimestre.

LIEN FAIBLE · VALEUR FAIBLE

Hors champ

Pas de temps à investir ici. Ce n'est pas un rejet, c'est un choix de jardinière.

Rythme : aucun. Zéro culpabilité.

← FORCE DU LIEN

EXERCICE · 10 MINUTES

Écris les 8 prénoms qui te viennent en premier, puis place chacun dans un cadran. Le cadran le plus vide te dit où mettre ton énergie ce mois-ci.

....

....

Le phare n'éclaire pas tout l'océan. Il éclaire ceux qui naviguent vers lui.

RESSOURCE RÉSEAU'LUTION · 05

Le Rituel du jardinier

10 minutes par semaine pour garder ton réseau vivant. Un réseau, c'est un jardin : personne ne l'arrose une fois par an en espérant des tomates.

0 → 3 min

Je repère

J'ouvre ma liste de contacts et je cible ceux qui n'ont pas eu de nouvelles depuis 30 jours.

3 → 8 min

J'arrose

J'envoie 3 messages. Pas 10. Trois, sincères et personnalisés.

8 → 10 min

Je note

Je consigne chaque échange dans Notion ou mon CRM. Ma mémoire est jolie, mais elle ment.

TES 3 OUTILS DE JARDINAGE

L'arrosoir — **Relationnel pur.** « Comment ça avance, ton projet [X] ? » Aucune demande cachée.

L'engrais — **Inspiration.** Un article, un podcast, un contact utile. Tu nourris sans rien attendre.

Le panier — **Opportunité.** Tu proposes, tu relances, tu récoltes. Seulement sur un terrain déjà arrosé.

PRÉNOM	DERNIER CONTACT	OUTIL	PROCHAINE ACTION

Ce n'est pas le temps passé qui fait pousser un réseau. C'est la régularité.

RESSOURCE RÉSEAU'LUTION · 06

Le Détecteur d'events

200 € pour un buffet et des selfies ? Ce n'est pas du networking, c'est du tourisme pro. 7 signaux pour ne te déplacer que là où le retour relationnel est réel.

- [ ] **Les participants sont mes cibles**
  Clients idéaux ou partenaires stratégiques, vérifiés sur la liste ou le groupe de l'event.
- [ ] **Le format colle à ma couleur**
  Petit comité pour les Verts et Bleus, grand bain pour les Jaunes et Rouges. Choisis ton terrain de jeu.
- [ ] **On pourra parler pour de vrai**
  Ateliers, tables rondes, temps libres. Un programme sans respiration, c'est un monologue géant.
- [ ] **L'organisateur est crédible**
  Je le connais, ou quelqu'un de confiance me le recommande.
- [ ] **Le sujet sert mon business**
  Il touche ma cible, mon offre ou une compétence que je veux muscler.
- [ ] **Le timing tient dans mon agenda**
  Pas la veille d'un lancement, pas au milieu d'une semaine déjà pleine.
- [ ] **J'ai l'énergie disponible**
  Avant, pendant et après. La récup fait partie du coût.

6 ou 7
Réserve. Prépare ta cible.

4 ou 5
Vas-y avec une intention précise.

0 à 3
Ta soirée vaut mieux que ça.

LE VRAI PRIX DU DÉPLACEMENT

Billet	Trajet	Heures non facturées	Temps de récup
.....	.....	.....	.....

Ce n'est pas le nombre d'events qui compte. C'est ce que tu en rapportes.

MeL vous en prie
vousenprie.fr · @melvousenprie

Découvre ton style de networker