



# RÉUSSIR SON RÉSEAUTAGE D'AFFAIRES

**Comment bien présenter son entreprise lors d'un événement de réseautage ?**



Réseauter exige un grand investissement de temps et il est vraiment facile de perdre son temps dans des séances de réseautage! Des rencontres d'affaires, des B2B, ... il y en a pour tous les goûts. C'est dans votre devoir de les sélectionner en fonction des objectifs que vous désirez atteindre et, surtout, de bien les préparer en amont car vous ne disposerez que de quelques minutes pour intéresser votre interlocuteur !

### La préparation en amont est indispensable !

Dans la mesure du possible, collectez le maximum d'informations sur les entreprises que vous voulez rencontrer. Naviguez sur leurs sites web et visitez leurs pages LinkedIn. Si vous savez qu'un de vos prospects sera à une rencontre d'affaires, contactez-le avant la rencontre. Utilisez les ressources, applis et plateformes B2B développées par les organisateurs de l'événement, pour passer en revue le catalogue des participants . Sélectionnez-les avec soin!

### Visez la qualité, pas la quantité!

Le but du réseautage n'est pas de distribuer des cartes d'affaires dans les poches de toutes les personnes présentes. Si vous êtes capables de créer entre 3 et 6 nouvelles relations sincères, c'est parfait !

## Apprenez à vous présenter - le pitch

Préparez une présentation qui respectera les limites de temps imposées. Il est important que votre interlocuteur comprenne clairement ce que vous faites. Une bonne présentation fera en sorte qu'il se souviendra de vous et qu'il aura envie de vous connaître davantage. Vous devez le rendre curieux en quelques secondes et l'amener à poser des questions si ce que vous faites l'intéresse.

### Arrivez plus tôt

Si vous arrivez trop tôt, c'est bien. Vous gagnerez des opportunités d'affaires puisque vous pourrez déjà commencer à discuter avec les autres personnes qui seront présentes, car oui il y en aura. Cela brisera la glace et vous détendra.

### Vérifiez régulièrement votre agenda

Certaines rencontres peuvent être annulées. Profitez de cette occasion pour envoyer des demandes supplémentaires. Ou encore, validez si vous avez reçu des invitations auxquelles vous n'avez pas encore répondues.

### Faites le suivi ! 3 jours maximum

Recontactez rapidement pendant que les gens que vous avez rencontrés se souviennent encore de vous. Vous apparaîtrez comme une personne fiable et pleine de ressources.



### Quels supports privilégier ?

L'idée, c'est d'avoir avec soi suffisamment de cartes de visite pour ne pas en manquer. Préparez une présentation efficace de votre entreprise/produit/service en français et aussi en anglais.

Une fois que vous avez rapidement expliqué vos grandes idées, poursuivez avec votre démo de produit ou service. Parlez de résultats concrets, de vos réalisations, de vos avancées significatives. Ainsi, vous bâtirez votre crédibilité et lorsque vous parlerez de vos directions futures, votre interlocuteur sera plus réceptif.

Vous cherchez un événement de networking dans votre secteur d'activité ou sur une zone géographique donnée ?

Le réseau Enterprise Europe Network organise près de 600 événements par an, il y en a certainement un qui vous convient !



Vous souhaitez en savoir plus ou être accompagné dans votre stratégie export ?  
Contactez l'équipe export du BEP  
Sophie Schmitz & Charlotte Bouillet  
[support-deveco@bep.be](mailto:support-deveco@bep.be)



Des Hommes,  
des Idées,  
un Futur

BEP NAMUR- FÉVRIER 2020



LE FONDS EUROPÉEN DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL  
ET LA WALLONIE INVESTISSENT DANS VOTRE AVENIR