

Semaine 4 – Accédez au marché caché avec une campagne réseau

Vous allez préparer dans cette partie tout ce qui va être nécessaire pour dérouler les différentes étapes de la campagne réseau, que nous avons vues dans le cours.

Préparez l'étape 1 : listez vos 10 R0

Listez entre 5 et 10 personnes : peu importe leur position personnelle, vous les connaissez et vous êtes sûr qu'ils accepteront votre proposition de rendez-vous.

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

Préparez l'étape 2 : entraînez-vous à dire votre pitch à l'oral

Exercez-vous à dire votre pitch à l'oral et affinez les formulations jusqu'à ce qu'elles vous paraissent fluides. Lorsque votre pitch ne dépasse plus les 4 minutes, apprenez-le par cœur et



Trouvez un job qui vous correspond ! #2



répétez-le à voix haute en vous regardant dans la glace. Recommencez en vous chronométrant (minimum 10 fois) jusqu'à le dire avec aisance et fluidité.

Préparez l'étape 4 : construisez votre outil de gestion de RDV

À partir du cahier de charges proposé dans le cours sur OpenClassrooms, construisez dans un document à part votre outil de gestion des rendez-vous de votre campagne réseau : listez les personnes cibles, les dates de rendez-vous, les contacts obtenus...

Préparez l'étape 5 : rédigez votre mail de proposition de rencontre

Rédigez votre mail de proposition de rencontre selon le schéma suivant. Vous pourrez ainsi être réactif en faisant un copier coller de votre mail type, pour proposer une rencontre à tous les nouveaux contacts que vous aurez obtenus à la suite des rendez-vous.

Vous êtes maintenant prêt à lancer vos premiers rendez-vous (entre 5 et 10) avec des personnes que vous connaissez et dont vous êtes sûrs qu'elles accepteront votre proposition de rendez-vous. Précisez-leur que vous êtes en transition professionnelle et que vous souhaitez leur parler de votre projet (sans plus de détails). C'est parti ! Enchaînez ensuite avec les différentes étapes que nous avons vu dans le cours.

Vous ne serez pas noté pour cette partie !