

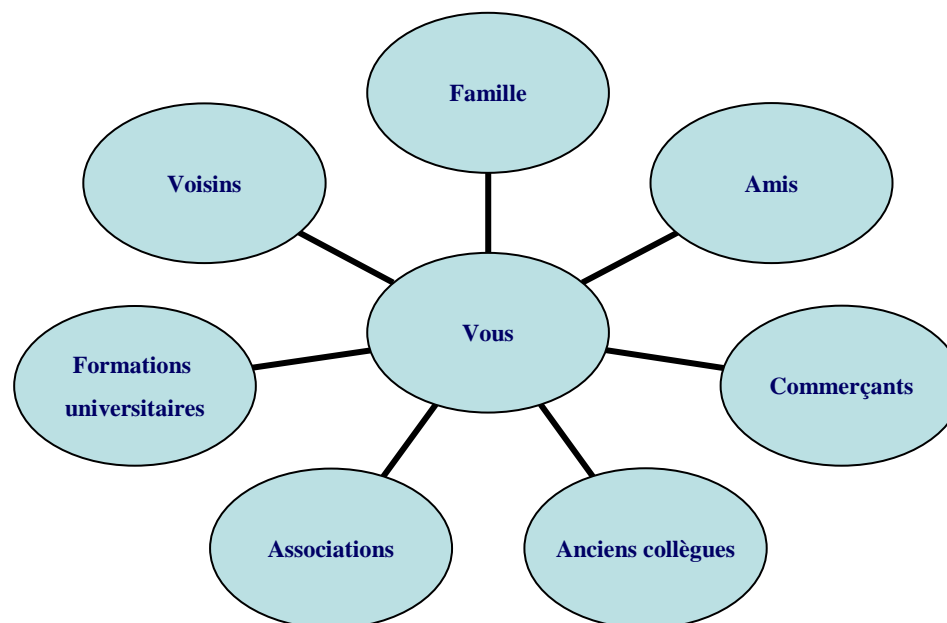
Le réseau dans la recherche de stage ou d'emploi

*Définition et utilisation du réseau
dans la recherche de stage ou
d'emploi...*

Composition du marché des offres

- **Marché apparent = offres sites université, forums, presse, web, radio, cabinet de recrutement**
 - **27 % des offres, 80 % de candidats**
- **Marché caché = connaissances, bouche à oreille, parrainage, recommandations**
 - **73 % des offres, 20 % de candidats**

Mobilisez votre réseau primaire pour accéder aussi au marché caché



Votre réseau primaire : environ 45 personnes. Vous activerez 15 à 25 contacts les plus pertinents

Identifier votre réseau

- **Qualifier les personnes de votre réseau (qui est cette personne ? Où travaille-t-elle ? Dans quelles circonstances ai-je eu ce contact ?)**
- **Identifier dans votre réseau les « contacts-ponts » qui vous feront connaître les « contacts-clés » (décideurs)**

Informez votre réseau

- **Informez votre réseau primaire de votre recherche**
- **Vous pouvez étendre votre information au réseau secondaire, tertiaire (amis d'amis...)**

Communiquez avec votre réseau (1)

Pour mobiliser efficacement votre réseau, il faut avoir défini ses objectifs (recherche de stage ou d'emploi, missions souhaitées, poste convoité)

- **Faire appel au réseau ne dispense donc pas d'une « réflexion préalable à la recherche de stage ou d'emploi » (voir cette rubrique sur site du SCUIO)**

Communiquez avec votre réseau (2)

Vous rencontrerez les membres de votre réseau s'ils sont proches, mais le plus souvent le contact sera téléphonique

➤ Préparez donc le contenu de votre entretien téléphonique

Suivre les résultats de la mobilisation du réseau

Réaliser un tableau de bord, pour stocker et retrouver les informations recueillies.

Exemple de tableau de bord

Source (presse, site...)	Nom et adresse de la société	Nom du contact	Téléphone	Adresse électronique	Date 1 ^{er} contact	Résultat	Date de relance	Résultat	Date rendez-vous	Résultat

A garder à l'esprit

- **Pour mobiliser efficacement son réseau, il faut avoir défini son objectif (« réflexion préalable »)**
- **Le réseau ne dispense pas de savoir utiliser efficacement les outils de la recherche d'emploi ou de stage (CV, lettre de motivation, entretien)**
- **A candidats de valeur égale, celui qui aura le mieux préparé son argumentaire et qui sera en mesure de bien communiquer son potentiel sera celui qui sera choisi**