



## EN BREF

## COLLOQUE ANDRH RHÔNE TROUVER UN JOB OU UN CLIENT, C'EST PAREIL !

### L'exemple du « B 'n' B », Bistrot et Business

Par Patrick Ducher, conseil en stratégie rédactionnelle

De nombreuses personnes en transition professionnelle ou en passe de monter une activité sont rebutées, voire angoissées par le réseautage. La conférence organisée le 3 novembre dernier à l'École de Management de Lyon, avec la participation de l'ANDRH, s'est adressée aux jeunes et anciens diplômés en transition professionnelle, aux coachs, aux néoentrepreneurs, aux étudiants, ainsi qu'aux consultants RH - soit une centaine de participants - à travers une vision théâtralisée de nouvelles pratiques de réseaux relationnels mises en œuvre dans un cadre bienveillant.



Basée sur l'expérience de plus de trois ans d'un groupe informel d'échange de pratiques – documentées dans le livre « Entre Preneurs de Jobs » ([Bookelis](#)) - la soirée a démontré les similitudes entre le cadre en transition professionnelle et le consultant indépendant, entrepreneur de sa propre activité. Dans les deux cas, la personne défend des compétences et un métier. Elle doit cibler des entreprises et proposer un savoir-faire, jongler avec les déceptions, se remotiver, aller de l'avant et, surtout, s'entourer d'un cadre bienveillant mais sans complaisance via un réseau qu'elle développe au fur et à mesure, en essayant de sortir de sa zone de confort.

Les intervenants ont présenté divers outils de façon ludique tel que le pitch, les « PAR » (Problèmes-Actions-Résultats) ou la « Wow presentation ». Beaucoup de personnes actives ou de consultants ayant une base établie et récurrente de clients ne se préoccupent pas de réseauter. Or, c'est souvent la curiosité, la découverte de métiers complètement différents du sien qui ouvre la porte vers de nouvelles perspectives et, in fine, vers des opportunités ou des clients.

Plus d'informations sur le blog du B'n'B :  
<http://bistrotetbusiness.jimdo.com/blog>