

Pourquoi développer son réseau ?

Qui suis-je ?

Julie BODIN – Directrice du réseau Business **BOUGE TA BOITE**
et Directrice de **BOUGE TON GROUPE**

Après 17 années au sein de Canal +, à 4 postes différents allant de Conseillère clientèle à la Direction opérationnelle des 2 centres de relations clients interne (450 collaborateurs), j'ai rejoint l'aventure Bouge ta Boite en 2018.

Avec **BOUGE TA BOITE**, notre vision est de **promouvoir la place des femmes dans l'économie** en accompagnant les femmes entrepreneures dans le développement de leur business.

Avec **BOUGE TON GROUPE** nous accompagnons les femmes en entreprise dans le développement de leurs compétences et de leurs **carrières**.



BOUGE TA BOITE
Ensemble, Bougeuses de l'Économie !

Les points clés

- ✓ Qui suis-je ?
- ✓ Pourquoi développer votre réseau ?
- ✓ Les pré-requis avant de réseauter
- ✓ Comment faire concrètement ?

Pourquoi développer son réseau ?

3/4

du chiffre d'affaires d'un.e dirigeant.e travaillant seul.e est généré par son réseau.

N°1

La recommandation est le facteur n°1 dans les décisions d'achat BtoB.

Source : Cabinet Forrester



89%

des décideurs considèrent la recommandation comme le vecteur d'information le plus crédible.

Source : Cabinet Quatre Vents

84%

des décideurs BtoB démarrent leur recherche de prestataires par la recommandation.

Source : Harvard Business Review

Pourquoi développer votre réseau ?

Vous pouvez parfois vous dire que «faire du réseau» c'est ...

- « Beaucoup de temps »
- « Pendant ce temps je ne travaille pas »
- « J'ai déjà un agenda chargé »
- « Beaucoup d'énergie et peu de résultats »
- « Est-ce réellement efficace ? »
- « C'est en + des journées bien remplies »
- « Qu'est ce que cela m'apporte vraiment? »



...

Et pourtant c'est ...

Prospecter

Trouver des **solutions**

Booster sa **visibilité**

Accélérer sa **croissance**

...

Merci