



Hello {{ contact.PRENOM | default : " " }}

Le closing de l'année approche, je vous partage donc 3 étapes pour réussir à clôturer 2024... et entamer 2025 !

1 Capitaliser sur ces derniers mois très intenses en networking, et essayer de signer les propositions en cours.

Outre les activités régulières de notre activité, les mois de septembre, octobre et novembre sont de gros mois de networking. Nouvelles rencontres, développement de relations existantes, propositions de missions, prestations, formations, interventions... Maintenant, on transforme !

- Prenez vos tableaux de suivi et **relancez**
- Trouvez un prétexte pour **accélérer la décision** de votre interlocuteur :
 - finaliser l'année en beauté / préparer le lancement de la nouvelle année ;
 - donner les outils pour que vos équipes démarrent 2025 sur les chapeaux de roue ;
 - utiliser l'éventuel solde de budget de votre client ;
 - offrir une remise de fin d'année, etc.
- Essayez au maximum d'**obtenir une réponse** : si elle est positive, on enclenche ! Si non, on essaie de garder le lien et on construit les prochaines étapes notamment pour le 1^{er} trimestre (surtout ne pas rester « en attente » mais être « sur la balle »).

Astuce : en faisant tout cela, listez les relances prioritaire de début 2025, c'est à dire les propositions qui ont selon-vous ont le plus de chances d'aboutir.

 Vous souhaitez aller plus loin ? C'est ici :

[Parcours de réussite](#)



2 Construire le démarrage de 2025

La fin d'année est courte et passe vite avec les vacances de Noël, véritable coupure pour tout le monde. Aussi, il est important de pouvoir reprendre la main très vite sur le démarrage de la nouvelle année, pour rester dans l'esprit de vos cibles.

Dès le lundi 6 janvier :

- Re-plongez-vous dans votre **liste "relances prioritaires"** ;
- Préparez et envoyez un **email « générique »** :
 - démarrez bien évidemment avec la phrase sympathique de bonne année
 - proposez de prendre un rendez-vous (appel, visio, café, etc.) pour avancer sur les projets X, Y, Z dès la 2^{de} ou 3^{ème} semaine de janvier.

*Astuce : le redémarrage étant dense, **proposez une rencontre en visio** plutôt qu'en présentiel pour que le rendez-vous ne soit pas positionné en février.
Attention ! Les vacances de février arrivent vite ensuite.*

3 Reprendre certains dossiers et identifier de nouvelles pistes

Suivre les pistes qui ont une forte chance d'aboutir c'est bien... mais reprendre des dossiers moins avancés et lancer de nouvelles pistes est indispensable :

- Le networking que vous avez fait pendant le dernier trimestre a dû vous générer des **opportunités qu'il est souhaitable d'activer dans les 3 mois** ;
- Relisez vos notes sur les occasions et événements auxquels vous avez assisté, puis **reprenez contact avec les personnes rencontrées** avec lesquelles vous estimez avoir des chances de collaboration

Les différents schémas de la prise de contact sont simples !

- Introduire : re-créez le lien en rappelant le **contexte** de votre rencontre
- Restituez : rappelez les **points clés** de votre échange
- Informez et semez des pistes : partagez votre **bio** ou une **actualité** de votre business, présentez une **idée d'action ou de coopération**, un **thème business**, etc.
- & pour finir, proposez une **rencontre** virtuelle ou en présentiel !

Voilà quelques pistes qui allient networking et business. En effet, je l'ai souvent répété dans mes conférences, formations, masterclass... **le networking se construit dans la durée !**

C'est un outil puissant qui permet d'avancer plus vite, mais transformer ses rencontres en business nécessite qu'un **suivi soit fait de manière organisée, rigoureuse et régulière.**

Même si la relation est "chaude" car on a déjà eu une interaction avec ce contact lors d'une occasion de networking (vs. une interaction "froide"), il n'en reste pas moins que le processus de vente suit des règles de suivi qu'il faut appliquer.

 Vous souhaitez aller plus loin ? C'est ici :

[Parcours de réussite](#)

Le chiffre choc

+85 000 participants*

Ont assisté à l'évènement **Big 2024** le 10 octobre dernier, en présentiel à l'Accor Arena de Paris ou via les supports digitaux.

Cet évènement exceptionnel est le **plus grand rassemblement business d'Europe**, où se croisent entrepreneurs, chercheurs, cadres de PME, ETI, Grands Groupes pour découvrir les grandes tendances de demain, trouver de nouvelles sources d'inspiration... **mais surtout "networker" pour développer son activité !**

* Source : <https://www.lesechos.fr/partenaires/bpifrance-le-club-excellence/les-2-000-entrepreneurs-du-club-excellence-a-lhonneur-sur-big-2024-2126932>

Mes découvertes du mois :

Et si LinkedIn était le réseau social le plus cool du moment ?

Entrepreneur engagé, je passe à l'action



LinkedIn opère une nouvelle stratégie depuis 2 ans, voulant devenir le réseau social qui nous nourrit le plus intellectuellement.

[En savoir plus](#)



37 témoignages et 28 facteurs clés de succès pour déjouer les pièges. Ceux de Sandra sont à partir des pages 142 et 181 !

[En savoir plus](#)

Mes actus



Animation d'une conférence sur le networking pour Naval Group au Village by CA



Animation de 2 tables rondes pour CISCO et la Caisse d'Epargne lors de BIG 2024 (BPI)



Animation d'une conférence sur l'optimisme pour le CEFF au Châteaufort

[Suivre mes actus](#)

Envie d'aller plus loin ?

Rendez-vous sur mon site web :

sandralegrand.com

À bientôt pour la prochaine newsletter, et d'ici là, happy networking ! 😊

Sandra.

Sandra Le Grand

Coach business, conférencière et auteure
s.legrand@confandco.com

Cet email a été envoyé à {{contact.EMAIL}}
Vous l'avez reçu car vous êtes inscrit à notre newsletter.

[Afficher dans le navigateur](#) | [Se désinscrire](#)

