

# La carte de visite la clé de contact

Vous êtes à un cocktail ou à un salon, une relation professionnelle vous tend sa carte de visite. Ne la rangez pas négligemment dans votre poche. Son geste n'est pas anodin, accordez-lui une importance particulière. Ce document est une mine d'informations et une opportunité pour aller plus loin dans votre relation. Sachez décoder et exploiter au maximum toutes les informations qu'il contient.

**1. L'activité :** Elle vous permet de savoir rapidement si vous avez un intérêt commun à travailler ensemble. Si celle-ci ne vous paraît pas assez claire, n'hésitez pas à poser des questions. Votre curiosité sera toujours bien perçue. Embrayez sur votre activité en insistant sur le bénéfice que vous auriez à collaborer. Mettez en avant vos relations qui exercent une activité proche ou complémentaire : autant d'occasions de développer entre vous des atomes crochus et qui sait, enclencher de nouvelles présentations, voire des collaborations...

**2. La fonction :** D'une entreprise à l'autre, les libellés peuvent varier de façon sensible. N'hésitez pas à demander à votre interlocuteur de préciser ses missions exactes. Par exemple à un Directeur-conseil : Dans quels domaines intervenez-vous : Organisation ? Marketing ? Vous encadrez une équipe de consultants ?!

**3. Le nom de l'interlocuteur :** Lui connaissez-vous des homonymes ? Si oui, n'hésitez surtout pas à les mentionner. Exemple : Je connais un Dupont au service marketing de telle entreprise, est-ce qu'il fait partie de votre famille ?

**4. Le nom de l'entreprise :** Un dirigeant s'est souvent investi dans le choix du nom de son entreprise. Là encore, faites preuve de curiosité : Comment en avez-vous eu l'idée ? C'est original, que signifie-t-il ?

**5. Le logo :** Il est au domaine professionnel ce qu'étaient les blasons au temps des chevaliers. Demandez-lui de vous l'expliquer. Allez jusqu'à lui poser des questions sur la création du logo lui-même : Qui a fait le graphisme ? Que représente ce symbole ?

**6. L'adresse :** Demandez-lui de situer ses locaux : sont-ils bien desservis par les transports en commun ? Pourvus en parking ? Ses bureaux sont-ils fonctionnels et bien agencés pour son activité ? Quel en est le loyer ? Quelle est la durée de son bail ? Toutes questions qui vous permettent d'échanger autour de préoccupations communes et de détecter d'éventuels problèmes pour y apporter des solutions au gré de vos contacts et de vos informations.  
Faites de vos cartes de visite des fiches contact et classez-les utilement

N'hésitez pas à utiliser le verso de votre carte de visite comme une fiche pour prendre des notes à chaud, de préférence juste après l'entretien. Cet exercice permet de vous souvenir avec précision de votre interlocuteur et de votre discussion. Fini les situations inconfortables du type : Désolé, je ne me souviens pas. Rappelez-moi où nous nous sommes vus ?

## 7. Les notes utiles :

- Détails physiques : pour ancrer l'image de votre interlocuteur dans votre esprit
- Sujets traités
- Références de dossiers, de livres, d'articles évoqués lors de votre rencontre
- Relations en commun
- Goûts et aversions, par exemple : a détesté tel film, adore tel vin...

Vous saurez la prochaine fois renouer rapidement le fil et donner un tour plus personnel à votre relation.

### **8. Et pour donner suite...**

Dites ce que vous faites et faites ce que vous dites. Par exemple, inscrivez ce nouveau contact sur votre liste de diffusion pour lui envoyer la newsletter que vous lui avez promise. Réservez une demi-heure par jour dans votre emploi du temps pour grouper ces petites « obligations réseau ». Et souvenez-vous : l'esprit réseau c'est d'abord donner avant de recevoir.

### **9. Dernière étape :**

Sachez classer vos cartes de visite. Cela vous fera tout d'abord gagner du temps et vous saurez exactement à qui vous adresser.

L'ordre alphabétique est bien sûr de rigueur, mais allez au-delà en y ajoutant 3 thématiques :

- Prospects
- Prestataires
- Prescripteurs.

### **10. Astuce :**

Maintenant que vous savez comment les cartes de visite peuvent être décodées, tenez-en compte la prochaine fois que vous éditez les vôtres...



**Cyril Toutain / ORIGINIS**

Le Quart des Près 03320 Lurcy-Lévis

Téléphone : 04 70 67 89 06 / Mobile : 06 75 39 17 37

*[cyril.toutain@originis.fr](mailto:cyril.toutain@originis.fr) / [www.originis.fr](http://www.originis.fr)*