

Réflexion sur votre réseau individuel

Comme possibilité simplifiée au lieu d'une enquête sur le réseau basée sur un questionnaire et d'une représentation graphique, vous pouvez sous forme de tableau obtenir une impression de vos relations et l'utiliser pour l'autoréflexion.

Catégories, partenaires possibles	Qui est-ce que je connais dans cette catégorie (nom, organisation) ?	Comment puis-je m'adresser à ces partenaires de réseau ? Quand ?	Comment puis-je utiliser ces partenaires de réseau à mon avantage ? Concrètement ?
Formation et éducation			
Executive Search Firms			
Conseillers spécialisés (avocats, fiduciaires et conseils économiques)			
Plateformes digitales			
Organisations politiques			
Fondations et bénévolat			
Plateformes de réseau (associations/clubs)			
Autres contacts professionnels et privés			

Guide stratégique pour votre parcours professionnel

Les questions suivantes, issues de l'expérience de coaching avec les aspirantes, peuvent constituer un guide possible pour l'analyse de la stratégie adoptée jusqu'à présent :

<p>La motivation et l'orientation vers les objectifs ne sont pas seulement des éléments essentiels de l'autogestion, mais aussi, des éléments décisifs pour atteindre l'objectif d'assumer un mandat de CA.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Choisir le bon type de mandat de CA - qu'est-ce qui te conviendras ? ▪ Qu'est-ce qui t'attire le plus dans un mandat de CA ? Pourquoi un mandat de CA ? ▪ Que signifie ta motivation professionnelle pour toi ? ▪ Qu'est-ce que tu voudras encore atteindre dans ta vie ? ▪ Quels objectifs professionnels voudras-tu encore atteindre ? Comment un mandat de conseil d'administration s'inscrira-t-il dans ton parcours professionnel ?
<p>Image de soi-même – points-forts “Assets” vs. préoccupations</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quels sont tes points forts ? À quoi attribues-tu les résultats obtenus jusqu'à présent ? ▪ Quels sont les points forts et les «assets» importants pour un mandat au CA ? Quels sont mes atouts ou mes "assets" pertinents ? Que puis-je / devrais-je faire pour les mettre en valeur ? ▪ Quelles sont mes faiblesses par rapport aux exigences d'un mandat de CA ? Quelles objections ou doutes pourraient m'être opposés ? Que puis-je faire pour dissiper les doutes ? ▪ Sur quels points-forts devrais-je me concentrer ? ▪ A quel point est-ce que je serai satisfaite de toi-même ?
<p>Initiative</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comment gagnes-tu des contacts / des acteurs / des décideurs pour toi ? ▪ Comment es-tu parvenu à ta fonction actuelle ? ▪ Quelles impuls as-tu déjà donnée à d'autres ? ▪ Comment évalues-tu l'investissement nécessaire pour la candidature et le mandat ? ▪ Dans quelle mesure es-tu conscient de l'effort à fournir ? ▪ Combien es-tu prêt à investir et où sont tes limites ?
<p>Réalisation des objectifs concrets</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pour atteindre mon objectif, que dois-je changer dans mon réseau et dans mon approche ? ▪ Comment utiliser mon réseau de manière ciblée ? Comment le développer ? Comment entretenir mon réseau ? ▪ Quelle importance a une visibilité et comment l'augmenter ? ▪ À qui puis-je demander activement du soutien ? À qui dois-je m'adresser ? ▪ Qu'est-ce qu'il me faut encore pour augmenter mon potentiel et atteindre mon objectif ? ▪ Des formations continues pourraient-elles m'aider ? ▪ Établir un plan de mise en œuvre concret: quoi / comment / jusqu'à quand ?