**Compte rendu de la réunion du mardi 24 janvier 2017**

En préambule, Paul Péricchi, au nom de l’équipe CC, est heureux d’accueillir François Duquesne, qui a contribué durant 13 années au développement de Cortambert Consultants. Il a souhaité participer à l’une de nos réunions de rentrée de 2017. Spontanément, le tour de table l’applaudit.

**Intervention d’Hugues de Maisonneuve (MS06)** : Hugues a présenté ses « bonnes pratiques » de prospection et de prise de rendez-vous issues directement de son expérience de terrain et applicables dans tous les secteurs d’activité. Ses domaines d’intervention sont le conseil en marketing sportif d’une part, en gastronomie/cuisine d’autre part. Depuis 3 ans, en tant que consultant indépendant, Hugues a mis au point une méthode rigoureuse de suivi de ses prospects qui est développée dans la présentation ci-jointe.

Il n’hésite pas à prospecter « dans le dur » en complément de la prospection par les réseaux, pour laquelle il recommande d’être sélectif afin de ne pas gaspiller son temps. Ainsi, sa ligne directrice est de viser l’efficacité en limitant la participation aux clubs et autres associations et en restreignant volontairement le nombre de contacts. Les contacts sont suivis sur son tableur, une fois par semaine, le lundi. Pour lui, certains jours de la semaine sont plus propices que d’autres aux relances. Le qualitatif l’emporte sur le quantitatif.

En termes de ciblage, il se concentre aujourd’hui sur 5 cibles prioritaires.

Il privilégie le suivi dynamique de son réseau de prospects en portant une attention toute particulière aux mouvements sur LinkedIn par exemple mais aussi dans la presse spécialisée.

Il écrit 4 à 6 mails en moyenne par jour pour maintenir une présence non agressive et nous cite quelques exemples de résultats obtenus après de nombreux mois de ce type de relation.

Le modèle de réseau qu’il entend construire dans la durée répond aux qualificatifs suivants : « énergisant, bienveillant, efficace ». C’est ainsi qu’il a décidé de rejoindre le réseau CC auquel il attribue ces qualificatifs. Le tour de table y est sensible.

Il conclut par cette formule : « Pour que les gens pensent à vous, pensez à eux ».

Paul Péricchi remercie vivement Hugues pour ses précieuses bonnes pratiques, appréciées par les consultants présents qui l’applaudissent chaleureusement.