



TIME4BIZ

time4biz.com



**LE GUIDE
DU PARFAIT
RÉSEAUTEUR**



sommaire

01 PAGE

INTRODUCTION

Rejoindre un club business en Israël, lorsque l'on est entrepreneur(se), est utile pour de nombreuses raisons.

03 PAGE

UN RÉSEAU EN ISRAËL, À QUOI ÇA SERT ?

Tout dirigeant d'entreprise ou entrepreneur indépendant, se pose la question de l'intérêt à s'investir dans un réseau d'affaires.

04 PAGE

LE RÉSEAU TIME4BIZ

TIME4BIZ est un club business francophone, créé par et pour des entrepreneurs et 100% dédié à la réussite de votre entreprise !

07 PAGE

COMMENT TIRER PARTI DE MON ADHÉSION ?

En devenant membre du club TIME4BIZ, vous vous engagez à emmener votre entreprise sur la voie de la réussite, en respectant notamment quelques principes :

08 PAGE

LES CONSEILS TIME4BIZ

*APPRENDRE A RECOMMANDER :
Mode d'emploi
Vous ne savez pas comment recommander ? Nous vous détaillons les étapes pour devenir expert en la matière.*

12 PAGE

EN CONCLUSION

Avec ces conseils et principes, vous voilà prêts à profiter pleinement de votre adhésion au sein de votre club business TIME4BIZ !



1. introduction

INTRODUCTION

Rejoindre un club business en Israël, lorsque l'on est entrepreneur(se), est utile pour de nombreuses raisons.

En premier, développer son réseau. Au cours des diverses réunions, vous créez des liens forts avec d'autres chefs d'entreprises.

Ainsi, il sera plus facile de se faire recommander par vos pairs. Vous pourrez donc acquérir des prospects qui ont confiance en vous et en votre expertise.

Chez TIME4BIZ, nous nous engageons à faciliter et optimiser les échanges pour faire du business autrement.

Un club business permet également à l'entrepreneur(se) de se perfectionner en tant que dirigeant, de développer son leadership et de se démarquer avec un pitch percutant.

Durant des réunions thématiques ou lors de webinaires, nous donnons l'opportunité à nos membres de travailler pour devenir des meilleures versions d'eux-mêmes.

Aujourd'hui, 80% des entrepreneurs francophones en Israël se sentent isolés. (Source Time4biz, Novembre 2022)

Ce chiffre ne cesse d'augmenter avec les années et notamment avec la crise sanitaire qui a laissé bon nombre de dirigeants seuls et parfois désorientés face à cette situation.

Ce sentiment est tout à fait légitime et 3 dirigeants sur 4 aspirent à être mieux entourés.

Cet isolement se fait sentir notamment face à l'incompréhension des proches, l'incertitude de l'avenir, le poids de nombreuses responsabilités au sein de la société et le manque de reconnaissance auxquels peuvent être confrontés un dirigeant.

Un réseau d'affaires peut répondre à ces différentes problématiques. Il vous permettra de vous retrouver entre pairs afin de partager vos questionnements, vos succès, vos doutes.

Vous profiterez des différentes expériences de chacun, ainsi que de leur vision sur votre activité, afin de prendre du recul sur celle-ci.

Bien entendu, vous partagerez des moments conviviaux dans une ambiance propice aux échanges.

Ce document a pour but de vous faire prendre conscience de tout ce que le Club business TIME4BIZ, peut vous apporter mais également l'engagement que vous devez fournir, pour tirer le meilleur parti de votre adhésion.

**VOUS ÊTES LA CLÉ DE VOTRE
PROPRE RÉUSSITE !**

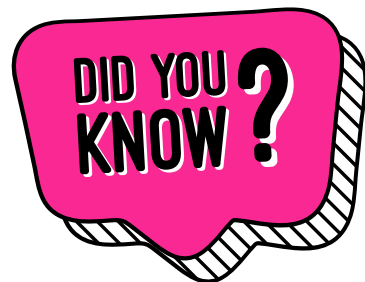
Un réseau à quoi ça sert?

Tout dirigeant d'entreprise ou entrepreneur indépendant, se pose la question de l'intérêt à s'investir dans un réseau d'affaires. Réseauter est devenu un réel levier pour se développer professionnellement et personnellement.

LE RÉSEAU PERMET DE :

- Sortir de la solitude du dirigeant
- Enrichir ses connaissances
- Acquérir de nouveaux prospects
- Accroître sa visibilité
- Former de nouveaux partenariats
- Développer son activité

D'APRÈS UNE ÉTUDE DE LA HARVARD BUSINESS REVIEW, LORS DE LA RECHERCHE DE NOUVEAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX, 84% DES CHEFS D'ENTREPRISE SE BASENT SUR LES PERSONNES QUI LEUR ONT ÉTÉ RECOMMANDÉES. CELA S'APPELLE LA PREUVE SOCIALE : UN BIAIS COGNITIF TRÈS PUISSANT.





Le réseau Time**4**biz

LE CONCEPT EN QUELQUES LIGNES :

TIME4BIZ est un club business francophone, créé par et pour des entrepreneurs et 100% dédié à la réussite de votre entreprise !

Notre réseau d'entrepreneurs (belges, français, canadiens, suisses) ouvre son carnet d'adresses pour vous permettre de dénicher vos nouveaux clients, partenaires en Israël et à l'international !

Nos objectifs sont l'entraide et la stimulation commerciale, mais pas que ! Nous croyons à la force de la solidarité entre pairs.

Chaque semaine, les entrepreneurs se retrouvent dans une ambiance conviviale lors de réunions structurées.

Nous prônons l'ancrage des chefs d'entreprise au sein d'un club basé sur l'écoute et la bienveillance pour se développer humainement et commercialement.

Nos valeurs



partage

COMME LE DIT LE PROVERBE AFRICAIN, « SEUL ON VA PLUS VITE, ENSEMBLE ON VA PLUS LOIN ». NOUS CROYONS DONC À L'ENTRAIDE COMMERCIALE ET À DES ÉCHANGES BASÉS SUR LE CONTACT HUMAIN POUR SE DÉVELOPPER !



innovation

L'INNOVATION COMMERCIALE FAIT RÉFÉRENCE À L'AMÉLIORATION CONTINUE DES PRODUITS, SERVICES ET PROCESSUS D'UNE ENTREPRISE. ELLE PERMET DE SE DIFFÉRENCIER DE SES CONCURRENTS ET DE MAINTENIR UNE BONNE RÉPUTATION AUPRÈS DE SES CLIENTS.



bienveillance

LA BIENVEILLANCE ET LE RESPECT DE CHACUN SONT PRIMORDIAUX POUR PARTICIPER AUX RÉUNIONS. IL EST ESSENTIEL DE S'INTÉRESSER AUX AUTRES, DE SAVOIR DONNER AVANT DE RECEVOIR.



diversité

LA RICHESSE DU CLUB TIME4BIZ RÉSIDE DANS LA DIVERSITÉ DES MÉTIERS, DES TALENTS, DES EXPERTISES AU SEIN DU CLUB. NOUS CHERCHONS À ÉLARGIR EN PERMANENCE NOTRE RÉSEAU D'ÉCHANGES À L'ÉCHELLE NATIONALE COMME INTERNATIONALE.

mon club me permet de:

Checklist



Acquérir de nouveaux prospects



Participer à des ateliers thématiques



Booster mon leadership et ma confiance en soi



Développer un rayonnement international



Sortir de la solitude en retrouvant des pairs



Agrandir ma zone de prospection



Participer à des événements spéciaux



Elargir mon cercle de prescripteurs



Travailler ensemble sur les problématiques de chacun



Créer des partenariats avec plusieurs métiers du club



Mieux me connaître sur le plan personnel



Augmenter ma visibilité grâce à une page dédiée à votre activité sur notre site + Réseaux sociaux.



Profiter des partages d'expériences de dirigeants



Accéder à un carnet d'adresses puissant et international



Travailler mon pitch



Valoriser votre expertise auprès des membres en animant des ateliers

Notes

Comment tirer parti de mon adhésion

ASSISTER AUX RÉUNIONS :

En étant présent à chaque réunion, vous maximisez vos chances de rentabiliser votre adhésion, tant d'un point de vue financier que d'un point de vue humain : On ne recommande pas une chaise vide ... Si exceptionnellement, vous ne pouvez pas assister à l'une des réunions, alors vous pouvez vous faire remplacer par un tiers.m



PRÉPARER LES RÉUNIONS :

Comme lorsque vous arrivez en rendez-vous client, préparez votre argumentaire, en prenant soin de réfléchir à vos besoins mais également ce que vous avez à apporter N'oubliez pas de prendre suffisamment de cartes de visite, mais également votre agenda afin de noter les noms et potentiels rendez-vous pris lors de la réunion.

LE CONSEIL TIME4BIZ :

Notez vos réunions TIME4BIZ dans l'agenda comme un rendez-vous de prospection récurrent tous les 15 jours. Comme ça, impossible de l'oublier !



REEMPLIR VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE :

Une vision claire et précise de votre stratégie vous permettra, tout comme aux autres membres de votre club de connaître vos attentes et vos objectifs principaux (clients ciblés, partenaires recherchés ...)

AVOIR UNE ATTITUDE POSITIVE ET BIENVEILLANTE :

Il est plus agréable de retrouver des personnes partageant nos valeurs dans une ambiance chaleureuse et amicale, sans jugement. Rappel : Tenez-vous informé des communicationsæ diffusées par le réseau national via les réseaux sociaux. De nombreuses informations pourront vous être utiles notamment les dernières actualités du réseau.

PRÉPARER VOTRE PITCH :

Une présentation courte et convaincante qui doit susciter l'intérêt de votre interlocuteur. Il est essentiel de le répéter et de se l'approprier pour le maîtriser en toutes circonstances et surtout pour qu'il soit compris et retenu. Vous pouvez le peaufiner entre chaque réunion.



LE GUIDE DU PARFAIT RÉSEAUTEUR

Comment tirer parti de mon adhésion

OSER DEMANDER SI VOUS RENCONTREZ DES DIFFICULTÉS :

Ne restez pas dans votre coin : En demandant, vous pourrez débloquer une situation problématique. Le réseau est là pour vous aider et vous soutenir, les autres membres ont un recul que vous n'avez pas.



S'INVESTIR ET S'INTÉRESSER AUX MEMBRES :

On ne recommande que les gens en qui on a confiance.

Celle-ci s'acquiert naturellement au fil du temps et des échanges avec les autres membres. Posez des questions, soyez à l'écoute : Les autres membres vous en seront reconnaissants.

NE PAS AVOIR UNE APPROCHE UNIQUEMENT INTÉRESSÉE :

Si vous venez uniquement pour prendre et ne rien donner, vous n'aurez rien. Vous trouverez ce que vous amenez. Un club n'est pas à sens unique mais un lieu de partage, d'entraide et d'échange.

SAVOIR REMERCIER ET ENTREtenir LES RELATIONS :

Remercier permet de valoriser les apporteurs d'affaires ou d'informations et leur donnera envie de recommencer. Des petits gestes permettent également de garder des liens forts avec votre réseau : Souhaiter les anniversaires, pensez à eux lors d'un événement important ...



CONTRIBUER AU DÉVELOPPEMENT DE VOTRE CLUB :

Pour cela, soyez présent lors des événements, invitez votre réseau personnel et professionnel à découvrir une réunion quand cela est possible. Vous trouverez dans la prochaine partie de ce document quelques actions qui permettront de valoriser votre adhésion et de contribuer à votre rayonnement.



Apprendre à recommander

MODE D'EMPLOI

Vous ne savez pas comment recommander ? Nous vous détaillons les étapes pour devenir expert en la matière.

01

ETAPE 1

Lors de mes rencontres, je dois faire preuve de curiosité et d'écoute. Cela peut passer par des questions ouvertes par exemple. Je dois m'intéresser à ce que mon contact fait ou fera à l'avenir. La réussite de l'échange s'obtient avec 80% d'écoute...

02

ETAPE 2

A chaque rencontre, en fin d'entretien, je prends le réflexe de poser la question : En dehors de mon activité, en quoi puis-je vous aider ? Grâce à cette question, je peux aider mon client à trouver la solution tout comme je peux aider un des membres du club à se développer. Je deviens facilitateur, sachant que mon tour viendra, juste une question de patience...

C'est également une occasion de lui montrer que vous ouvrez votre réseau, afin de l'aider dans ses projets ou ses recherches.

03

ETAPE 3

Je transmets la demande dans mon club

04

ETAPE 4

Après cette transmission, je pense à remercier le membre qui traite cette recommandation pour son sérieux et n'hésite pas à lui faire part de mes recherches précises car inconsciemment, il cherchera à me renvoyer l'ascenseur.

Parler de TIME4BIZ :



LE PITCH TIME4BIZ

SAVEZ-VOUS EXPLIQUER LE CLUB BUSINESS TIME4BIZ À VOTRE ENTOURAGE ?

Racontez simplement ce que vous vivez dans votre club. L'authenticité est souvent la meilleure façon de donner envie.

Pour vous aider, voici quelques lignes résumant le concept. Nous vous invitons à vous l'approprier à votre façon :

TIME4BIZ est un club business francophone, créé par et pour des entrepreneurs et 100% dédié à la réussite des entrepreneurs(es)

!

Notre réseau d'entrepreneurs (belges, français, canadiens, suisses) ouvre son carnet d'adresses pour permettre de dénicher vos nouveaux clients, partenaires en Israël et à l'international ! L'objectif est de réunir des chefs d'entreprises pour s'entraider commercialement. Chaque métier est exclusif dans le club, il n'y a donc pas de concurrence.

Comment cela fonctionne ?



Il s'agit d'une réunion toutes les semaines de 17H30 à 20H00. La première heure permet de faire la réunion et ensuite les membres échangent autour d'un cocktail dinatoire.



Les réunions peuvent prendre plusieurs formats : Des réunions business, des réunions thématiques ou encore des visites d'entreprises.

Cela permet aux membres de développer leurs ventes, de s'enrichir humainement, de créer des partenariats.

Vous retrouverez l'annuaire de tous les membres, mais vous pouvez également suivre les affaires reçues ou données.

Votre adhésion est ce que vous en faites ! Rien ne tombera si vous ne vous investissez pas.

De plus, votre adhésion doit être vue comme une partie intégrante de votre activité.

Vous venez aux réunions pour échanger mais aussi pour travailler.

N'oubliez pas d'y consacrer quelques minutes chaque semaine (Programmer des têtes à têtes, envoyer des messages personnalisés aux membres...)

DES ACTIONS SIMPLES :

Voici quelques idées à mettre en place :

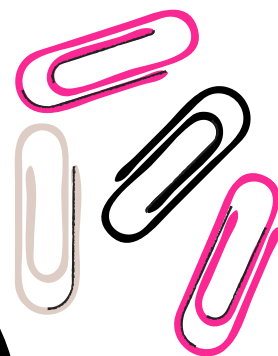
1. Vous pouvez faire mention de votre adhésion dans votre signature de mail (demander votre signature mail TIME4BIZ à votre animatrice)
2. Communiquez sur vos réseaux sociaux :
3. Un post Facebook, LinkedIn, Instagram d'une photo après votre réunion
4. Ajoutez la mention « Membre du club business TIME4BIZ » sur votre profil LinkedIn, Facebook ou Instagram par exemple.



Tirer parti des outils :

Votre page dédiée :

Sur notre site internet, une page est dédiée à votre présentation d'activité. Servez-vous en pour partager votre activité, vos missions mais également des références clients. N'hésitez pas à mettre également un lien vers votre site internet pour améliorer votre référencement naturel. Cela vous permettra de faire remonter votre page dans les recherches GOOGLE.



Les ateliers ou webinaires :



WEBINAR

Il est possible d'animer des ateliers
et / ou webinaires.

Proposez une thématique aux membres du réseau afin de montrer votre expertise. Cela peut vous être bénéfique et vous permettre de trouver de nouveaux clients dans une zone de prospection élargie.

En conclusion

Avec ces conseils et principes, vous voilà prêts à profiter pleinement de votre adhésion au sein de votre club business TIME4BIZ !

N'oubliez pas qu'adhérer à un réseau d'affaires doit **faire partie intégrante de votre activité.**

En effet, le réseau se travaille et s'entretient. Il est donc primordial d'y consacrer du temps en plus de la participation aux réunions.

Profitez de **toutes les opportunités** qui vont vous permettre d'élargir votre réseau et d'activer de nouveaux contacts.

Soyez **pro-actif dans votre démarche, préparez vos réunions** afin de maximiser votre retour sur investissement.

Et surtout, n'hésitez pas à vous appuyer sur vos animatrices Aurore (La ptite Frenchy) & Aurore (La grande belge), durant toute la durée de votre adhésion.

Pensez également à la **dimension internationale** du réseau. Selon la théorie des **6 degrés de séparation**, toute personne peut être reliée à n'importe quelle autre grâce à une chaîne de relations individuelles de six personnes au maximum.

**BIENVENUE DANS
L'AVENTURE TIME4BIZ !**