**LIVRABLE STAGIAIRE – PHASE 1**

**Comment et Pourquoi Être Recommandable**

**1) Objectifs de la phase**

À la fin de cette phase, je suis capable de :

✅ Comprendre pourquoi être recommandable est indispensable pour recevoir des recommandations  
✅ Identifier les facteurs clés qui déclenchent la confiance des membres du réseau  
✅ Adopter des comportements concrets liés à :

* la compétence
* la fiabilité
* l’éthique
* l’engagement  
  ✅ Comprendre l’importance de l’assiduité et de la suppléance pour préserver ma crédibilité

**2) Idée clé à retenir**

📌 **On ne peut pas espérer être recommandé si l’on n’est pas recommandable.**  
➡️ La recommandation est une conséquence naturelle de la confiance.

**3) Les 3 piliers : “Les 3 E”**

Le socle de la recommandabilité repose sur **3 E** :

**1) Excellence**

Je vise un service de qualité constante.  
Je corrige vite mes erreurs.  
Je cherche la satisfaction client avant tout.

👉 **Exemples concrets :**

* je tiens mes délais
* je suis rigoureux
* je suis clair dans mes engagements
* je traite les réclamations sans fuir

**2) Éthique**

Je respecte l’intérêt du client.

📌 Phrase repère : **« Ton intérêt est le mien. »**  
➡️ Je ne force pas une vente, je cherche une solution juste.

👉 **Exemples concrets :**

* je dis “non” quand ce n’est pas adapté
* je ne survends pas
* je protège la réputation du réseau

**3) Engagement**

Je participe activement au réseau.

➡️ Je donne des recommandations **sans attendre un retour immédiat**.  
➡️ Je contribue à la dynamique du groupe.

👉 **Exemples concrets :**

* je participe aux échanges
* je partage des opportunités
* je m’implique dans les rendez-vous et actions du groupe

**4) Assiduité et Suppléance : la règle de base**

📌 **Une chaise vide ne génère ni recommandations, ni opportunités.**

**Pourquoi l’assiduité est essentielle ?**

* Je reste visible
* Je garde la confiance du groupe
* Je maintiens mon image de membre fiable
* Je capte plus d’opportunités (même indirectes)

**En cas d’absence : je prévois une suppléance**

Si je ne peux pas venir, je viens “quand même”… grâce à un suppléant.

📌 Un suppléant efficace permet :

* de présenter mon activité
* de représenter mes valeurs
* de récolter des recommandations
* de maintenir ma présence dans le groupe

**5) Comment choisir un bon suppléant ?**

Un bon suppléant peut être :  
☐ un collègue  
☐ un associé  
☐ un partenaire  
☐ un client satisfait  
☐ un professionnel de confiance

**Les critères essentiels :**

☐ il sait parler clairement  
☐ il comprend mon activité  
☐ il est à l’aise en public  
☐ il représente une image positive  
☐ il respecte l’esprit du réseau

**6) Comment préparer mon suppléant (check-list rapide)**

Avant la réunion, je lui transmets :

☐ mon pitch (30 secondes / 1 minute)  
☐ mes offres du moment  
☐ mon client idéal  
☐ 2 ou 3 exemples de résultats / réussites  
☐ les recommandations que je cherche  
☐ mes coordonnées  
☐ un message simple à faire passer au groupe

📌 Objectif : **qu’il parle de moi avec clarté et crédibilité.**

**7) La règle des “3 cadeaux”**

Inviter un visiteur ou envoyer un suppléant = **3 gagnants**

🎁 **Cadeau 1 :** pour l’invité / suppléant  
➡️ il découvre un réseau et rencontre des pros

🎁 **Cadeau 2 :** pour les membres  
➡️ ils élargissent leur réseau et créent de nouveaux liens

🎁 **Cadeau 3 :** pour moi  
➡️ je reste présent dans l’esprit du groupe  
➡️ je protège ma crédibilité  
➡️ j’évite le syndrome de la chaise vide

**8) EXERCICE – “Ma recommandabilité”**

**Travail individuel (5 minutes)**

**Qu’est-ce qui me rend recommandable aujourd’hui ?**

**Mes points forts (minimum 3)**

**Mes preuves / exemples concrets (minimum 2)**

**Travail en sous-groupe (10 minutes)**

En équipe, listez **3 à 5 éléments** qui inspirent confiance et donnent envie de recommander quelqu’un :

**Mise en commun (restitution)**

Ce que je retiens du groupe :

📌 1 idée forte : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
📌 1 action à appliquer dès cette semaine : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**9) Mon engagement personnel (signature)**

À partir d’aujourd’hui, je m’engage à :

☐ viser l’excellence dans mon activité  
☐ respecter mes engagements et mes délais  
☐ agir avec éthique dans l’intérêt du client  
☐ être assidu et présent  
☐ prévoir une suppléance en cas d’absence  
☐ contribuer au réseau en donnant des recommandations

**Nom / Prénom :** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
**Date :** \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_\_\_  
**Signature :** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Si tu veux, je peux aussi te faire :  
✅ la **version PDF** prête à imprimer (1 page ou 2 pages)  
✅ une **fiche synthèse ultra courte** (format “mémo”)  
✅ la **diapo PowerPoint** correspondante à cette Phase 1