

# UNE BONNE IMPRESSION

EN RÉSEAU

Savez-vous sur quoi vous êtes évalué au premier contact ? Et en combien de temps ? Place des réseaux a réalisé un sondage exclusif auprès de 250 réseauteurs. Découvrez les résultats dans cette infographie. À méditer et à comparer avec vos propres réponses...

## LES 7 SIGNES QUI NOUS TRAHISSENT

LE REGARD FUYANT  
81%

NE SOURIT PAS  
75%

SE FROTTE LE NEZ  
OU LA JOUE  
61%

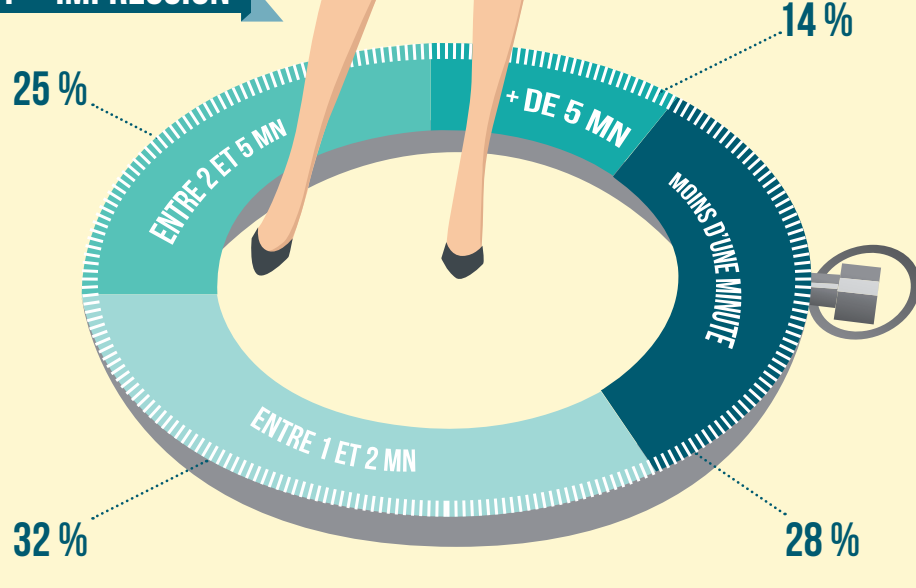
NE SE TIENT PAS DROIT  
61%

A UNE POIGNÉE DE MAIN  
MOLLE  
81%

SE TIENT LES BRAS  
CROISÉS  
62%

A LA BOUGEOTTE  
61%

## EN COMBIEN DE TEMPS VOTRE CONTACT SE FAIT SA 1<sup>ÈRE</sup> IMPRESSION



## LES POINTS-CLÉS DE LA PREMIÈRE IMPRESSION

1 LA TENUE VESTIMENTAIRE : 51%.

2 LA QUALITÉ DE LA VOIX,  
LA SYNTAXE, LA GRAMMAIRE : 48%.

3 LE CHOIX DES MOTS : 39%.



## LE DRESS CODE POUR RÉSEAUTER

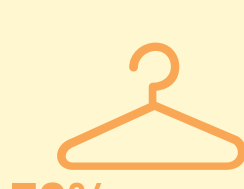
### LES PRÉFÉRÉS



TENUES HABILLÉES 75%



TENUES COLORÉES 58%



76% DES RÉSEAUTEURS  
ACCORDENT DE L'IMPORTANCE  
À LA TENUE VESTIMENTAIRE

### LES CONTESTÉS



TENUES DÉCONTRACTÉES 55%



ACCESSOIRES DE LUXE 80%



TENUES TENDANCES 54%



## LES ATTITUDES QUI VOUS DISCRÉDITENT

88%  
Le manque  
d'enthousiasme

48%  
Le manque  
d'humour

84%  
La superficialité

72%  
Faire le  
"Monsieur-je-sais-tout"

71%  
Quand vous  
cherchez trop à  
convaincre

46%  
Lorsque vous  
parlez trop de vous

63%  
Ne pas savoir de  
quoi on parle

62%  
Si vous ne cherchez pas  
de points communs

75%  
Quand vous ne  
demandez jamais l'avis  
de vos interlocuteurs

## LES 3 CONSEILS POUR FAIRE BONNE IMPRESSION

### CONSEIL #1

#### DÉPÊCHEZ-VOUS DE FAIRE BONNE IMPRESSION.

60% des personnes que vous rencontrez pour la 1<sup>ère</sup> fois se font une idée sur vous en moins de 2 minutes ! Et 1 contact sur 4 en moins d'une minute. Prêtez soin particulier à ce qui saute aux yeux : votre tenue vestimentaire. Choisissez bien vos premiers mots et soignez la qualité de votre expression. En principe vous avez déjà rôdé tout bande-annonce, donc tout devrait bien se passer.

### CONSEIL #2

#### MÉFIEZ-VOUS DES SIGNES NON-VERBAUX QUE VOUS ÉMETTEZ SOUVENT À VOTRE INSU.

Ils peuvent provoquer une certaine gêne chez votre interlocuteur, même si lui-même ne sait pas à quoi l'attribuer. Refrénez votre bougeotte, décroisez les bras. Sachez vous asseoir confortablement, mais sans vous avachir. Évitez de vous gratter le nez, de vous frotter la joue ou le menton ou encore de le tantonner les cheveux en discutant. Une solide poignée de main, un regard franc et votre beau sourire feront le reste.

### CONSEIL #3

#### LAISSEZ LES CLÉS DE LA CONVIVIALITÉ VOUS OUVRIR TOUTES LES PORTES.

Faite preuve d'enthousiasme. On ne prend pas du temps sur ses soirées pour rencontrer des sinistres ou déprimer à plusieurs sur tout ce qui va mal dans le monde, dans nos vies... Pour autant, allez au fond des choses. Les « small talks » sont une perte de temps : abordez les, mais en restant positif et dans la recherche de solutions. Ne ramenez pas les projecteurs sur vous sans arrêt. Soyez d'abord à l'écoute de vos interlocuteurs : posez-leur des questions, demandez-leur leur avis. Et quand vous ne savez pas quelque chose, ne faites pas semblant. Au contraire, laissez une bonne occasion de briller par ses explications.

