Fiche technique

Identifier et Mobiliser son Réseau

De quoi parle t'on ?

Chacun de nous évolue au sein de différents réseaux. Ne mobiliser que son réseau professionnel serait une erreur.

Le réseau personnel

- Famille
- Sportif
- Loisirs
- Culturel
- Amis
- Parents d'élèves

Le réseau éducatif

- Communauté éducative
- Elèves
  - primaire
  - secondaire
  - universitaire

Le réseau professionnel

- Alumnis
- Pairs
- Association
- Gouvernance
- Partenaires
  - public
  - privé

Les réseaux sociaux

- Communautés professionnelles
- Linked-In
- Facebook

Identifier son réseau de mécènes

Il est proposé de créer une base de contacts qui permettra de classer vos contacts à travers 3 critères et 2 types d'interactions.

Lien
- votre niveau d'accès à lui
- son niveau d'accès à vous

Intérêt
- votre niveau d'intérêt pour lui
- son niveau d'intérêt pour vous

Capacité
- votre capacité à le mobiliser
- sa capacité à vous soutenir

Renseigner sa base contacts

Le tableau devra être renseigné directementpar les détenteurs des contacts. Pour ce faire et pour garantir l'homogénéité des données recueillies et des notes attribuées, il conviendra d'expliquer la méthodologie à appliquer et les attendus liés à la base contacts.

Détenteur du contact	**Nom Prénom**	Noter le nom de celui-ci qui "possède" le contact En cas de plusieurs détenteurs indiquer celui qui a la meilleure relation en vue de la collecte
	Lien avec l'association	Indiquer le lien du détenteur du contact avec l'association
Coordonnées du contact	**Raison sociale** / **Nom** / **Prénom** / **Fonction** / **Type de structure** / **Code postal** / **Ville** / **Mail** / **Téléphone** / **Linked-In**	Préciser si coordonnées professionnelles ou personnelles
Relation avec le contact	**Intermédiaire**	Personne qui peut faciliter la mise en relation avec d'éventuels mécènes ou personnes qualifiées
	OU	
	Donateur	Personne qui peut être actif dans le soutien au projet
	Lien	Il s'agit de définir le degré de proximité entre le détenteur et le contact afin d'évaluer le pourcentage de réussite de la mise en relation.
	ET	
	Intérêt	Il s'agit de définir le niveau d'intérêt réciproque entre vous et le contact. Si la proximité est forte mais que le contact n'est pas pertinent pour la cause défendue, le laisser de côté.
	ET	
	Capacité	Il s'agit d'identifier votre capacité à contacter et convaincre, une fois la mise en relation effectuée par le détenteur. Il s'agit de la capacité du contact à s'engager pour l'action menée.
Priorité	**Priorité**	La notation par le détenteur pouvant être subjective, il conviendra de se mettre d'accord sur le sens des notes données afin d'avoir un classement homogène. Les scores les plus élevés indiqueront les contacts à rencontrer en premier.

Attention à respecter scrupuleusement le Règlement général de protection des données (RGPD).