

Effectuation

Saras Sarasvathy a étudié comment les entrepreneurs qui ont des réussites ordinaires.

Philippe Silberzahn a popularisé ces principes dans 2 livres en français sur l'Effectuation.

Adam Grant a formalisé un réseautage basé sur don stratégique et réciprocité authentique.

Bird in hand

Identifier ce que tu peux apporter immédiatement à chaque cercle de contacts

Ressources : visibilité LinkedIn, expertise, contacts : anciens clients, collègues

Objectif : générer de la valeur pour ton réseau, sans attendre de nouvelles ressources

Don stratégique

Le don stratégique consiste à offrir de la valeur aux autres de manière réfléchie, sans attendre de retour immédiat, mais en créant un réseau à somme positive. Il permet de renforcer la confiance et la visibilité, en plaçant l'autre au centre de l'échange. Bien utilisé, il ouvre des opportunités offmarket et rend votre nom "top of mind" auprès de vos contacts.

Interagir et détecter des partenaires

Les partenaires idéaux : vendent aux mêmes prospects, pour satisfaire des besoins différents chez vos prospects communs.

Construire des mini-collaborations pour tester la valeur mutuelle.

Patchwork stratégique

Les partenariats permettent de co-crée de la valeur.

Les interactions et collaborations révèlent de nouvelles ressources et contacts.

Pilote dans l'avion

Repenser tes cibles et offres en fonction de ces nouvelles ressources et connexions.



By **Mickael Ruau**
(mickaelruau)

cheatography.com/mickaelruau/
www.linkedin.com/in/mickaelruau/

Not published yet.
Last updated 9th September, 2025.
Page 1 of 1.

Sponsored by **Readable.com**
Measure your website readability!
<https://readable.com>