Savoir se servir du Réseau

MERCREDI 10 MARS 2021 – 12 H 30 – 13 H 30- WEBINAIRE

1A/2A PGE - BACHELOR

ESSCA ALUMNI

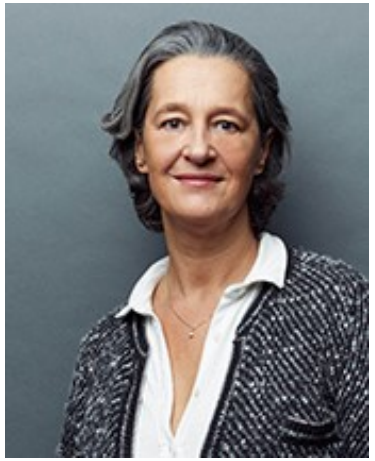
INTRODUCTION / Objets du réseau

Patrick Bouillet (promo 87)
Directeur Général
ESSCA Alumni

patrick.bouillet@essca.fr

Alix de Verneuil (promo 98)
Responsable du
Développement

alix.deverneuil@essca.fr



Delphine de Ghellinck
Responsable animation
France / monde

delphine.deghellinck@essca.fr

Gregory Abbondanza
Responsable animation
Paris / RP
Responsable fundraising
gregory.abbondanza@essca.fr

Nadia Maudet
Assistante

nadia.maudet@essca.fr

Présentation de l’association

DATES REMARQUABLES

- **1909** : création de l'ESSCA par Paul Baugas Recteur de l'UCO
- **1938** : création de l'association des « anciens » de l'ESSCA
- **1967** : création de l'association qui porte le groupe ESSCA
  - *ESSCA Alumni en devient membre fondateur avec droits étendus sur la gouvernance*
- **2017** : instauration de la cotisation « à vie » financée parallèlement aux études et inclus dans les frais de scolarité

RELATIONS ESSCA / ESSCA ALUMNI

Membres Fondateurs

ESSCA ALUMNI

UCO UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE L'OUEST

CCI MAINE-ET-LOIRE

ESSCA SCHOOL OF MANAGEMENT

Bureau du Conseil
5 membres + DG

Conseil d'Administration

Assemblée Générale

Autres membres

CAPESSCA COLLÈGE ASSOCIATIF DES PARENTS D'ÉLÈVES DE L'ESSCA

ESSCA Vie Associative

Angers

Autres membres

CHIFFRES CLES DE L'ASSOCIATION (automne 2020)

- **16 893** : nombre de membres *(d'ici 2025, nous serons + 20 000)*
- **+ 12 500 :** alumni en activités
- **2 068 :** nombre de membres établis à l'étrangers
- **6 370** : nombre d'étudiants référencée dans notre base

LES SERVICES DE L'ASSOCIATION

- **1 site internet :** www.essca-alumni.com (actualités, gestion des événements, jobboard, bons plans, levée de fonds, …)
- **1 application :** ESSCA Alumni – disponible sous androïd et I-phone
- **Annuaire** : électronique ou papier – mis à jour en temps réel – avec géolocalisation
- **Ateliers :** développement personnel, ateliers RH (process com, Disk, etc), LinkedIn…
- **Clubs :** locaux (18), internationaux (16), thématiques (11)
- **Ambassades :** 2 campus dotés d'une ambassade, tous les campus à terme
- **Consulats :** 50 consuls, 36 villes et 26 pays.
- **Shooting pro :** pour les 3A bachelors et les 5A PGE
- **Une bourse associative**

L'ACTIVITE DE L'ASSOCIATION (2019- 2020)

- **28 Newsletters par an :** diplômés et étudiants
- **752 campagne d'e-mailings**
- **RS :** 1 Groupe et une page LinkedIn – une page FB – un compte Instagram – un compte Twitter
- **1 webTV :** 8 numéros
- **Près de 100 événements** : activité fortement impactée par le Covid
- **4 anniversaires de promotion**
- **1 ESSCA Awards :** diplômés et étudiants (250 personnes réunies au cercle France Amérique)
- **1 fondation :** création avril 2020

ESSCA AWARDS (2019- 2020)

Grand Prix

Franck Cadoret (80)

Directeur Général
Canal + France

International

Guillaume Le Cunff (93)

CEO
Nespresso Monde

Jeune Talent

Manon Couzy (15)

Co-fondatrice & DG
du Lab Mobile

Digital

Edouard Dumortier (00)

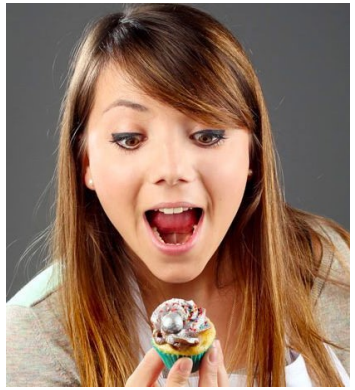
Fondateur - Dirigeant
Allovoisins.com

RSE

Emilie Neyret (03)

Fondatrice Oborsinan
Sourcing responsable

Atypique



Camille Blot (12)

Pâtissière

L’adhésion

SUIS-JE ADHERENT OU NON A ESSCA ALUMNI ?

OUI :

- Si vous êtes à jour de votre cotisation annuelle :
  - Contrat de scolarité signé avec l'école : si cotisant 1A (98%) ➔ cotisant / année jusqu'à la 5ème
  - Règlement effectué avec les frais de scolarité puis transmis par l'école à l'association mi novembre

- Et à vie : si vous avez réglé toutes les cotisations annuelle (X5) et que vous avez obtenu votre diplôme

NON :

- Si vous n'avez pas réglé la cotisation annuelle depuis la 1A (ou s'il vous manque une année)
- Si vous êtes en admission parallèle (cotisation en général à régler à l'association directement)
- Si vous êtes en alternance (cotisation à régler directement à l'association, les FS étant réglés par l'entreprise)

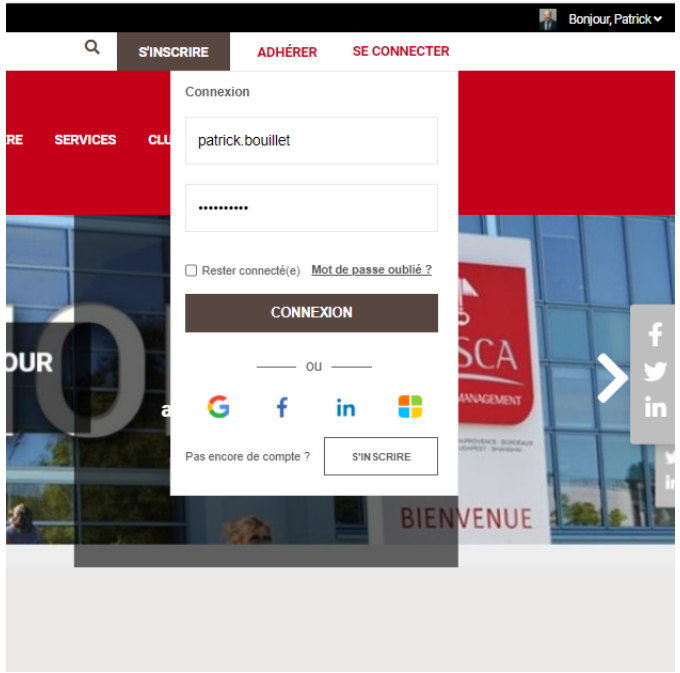
En cas de doute (allez voir l'information dans votre profil) ou pour adhérer : nadia.maudet@essca.fr

ESSCA Alumni – 1 rue Lakanal 49000 Angers

Le profil personnel

Qui a un profil personnel sur ESSCA-Alumni ?

- Tous les étudiants dès la première année (PGE/Bachelor)
- Tous les alumni



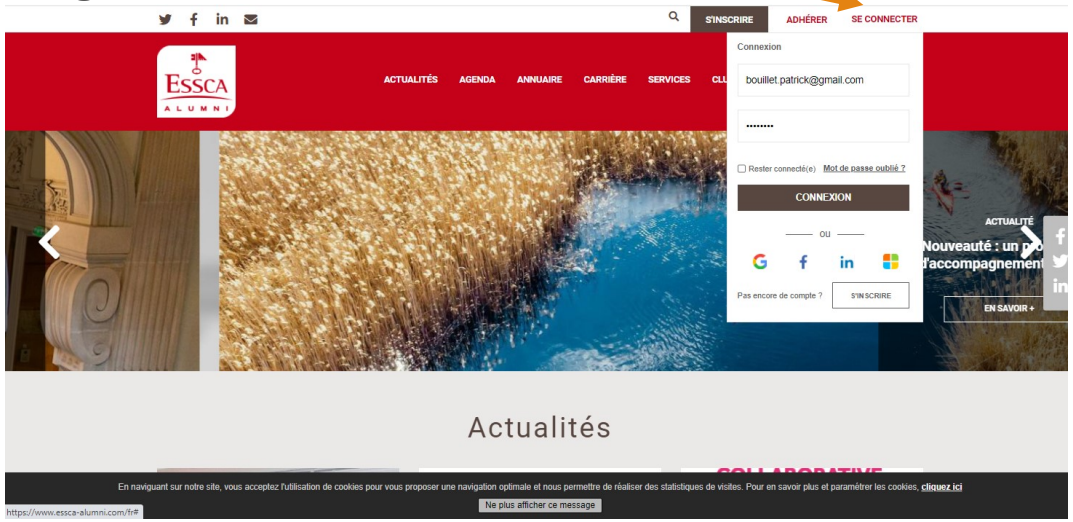
ME CONNECTER à mon profil www.essca-alumni.com

- Regarder dans sa **boîte aux lettres** ESSCA.eu le mail d'activation envoyé automatiquement de webmaster@essca-alumni.fr lors de la création de votre profil dans la base
  (vérifier également dans la boîte « courriers indésirables »)

- Aller sur la home de www.essca-alumni.com et aller dans l'onglet « se connecter »

- Votre identifiant est votre adresse mail

- Saisissez le code secret envoyé/mail. Laissez vous guider.



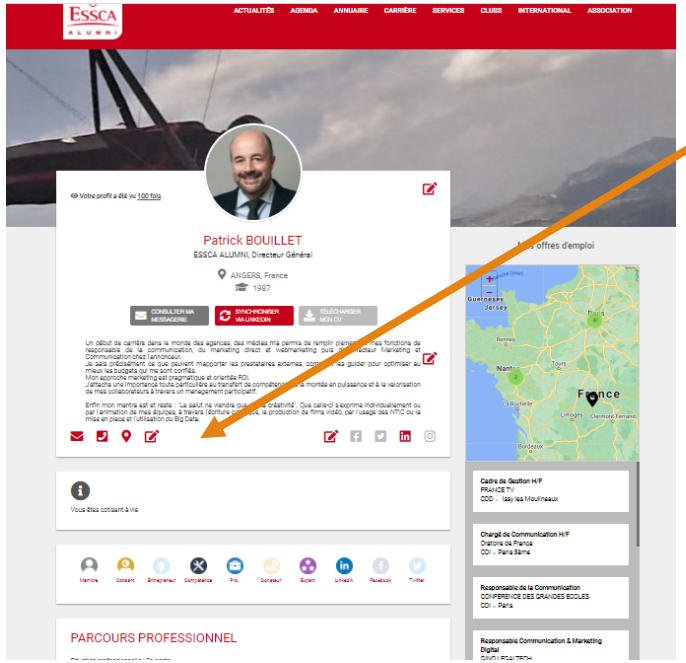
Attention :

- les codes envoyés ne sont valables que 48 h.
  Si délai dépassé, renvoyer un mail à :
  nadia.maudet@essca.fr

ou demander la réactivation de vos codes via le site

- **Ces codes sont différents de vos codes ESSCAnet**

COMPLETER mon profil www.essca-alumni.com



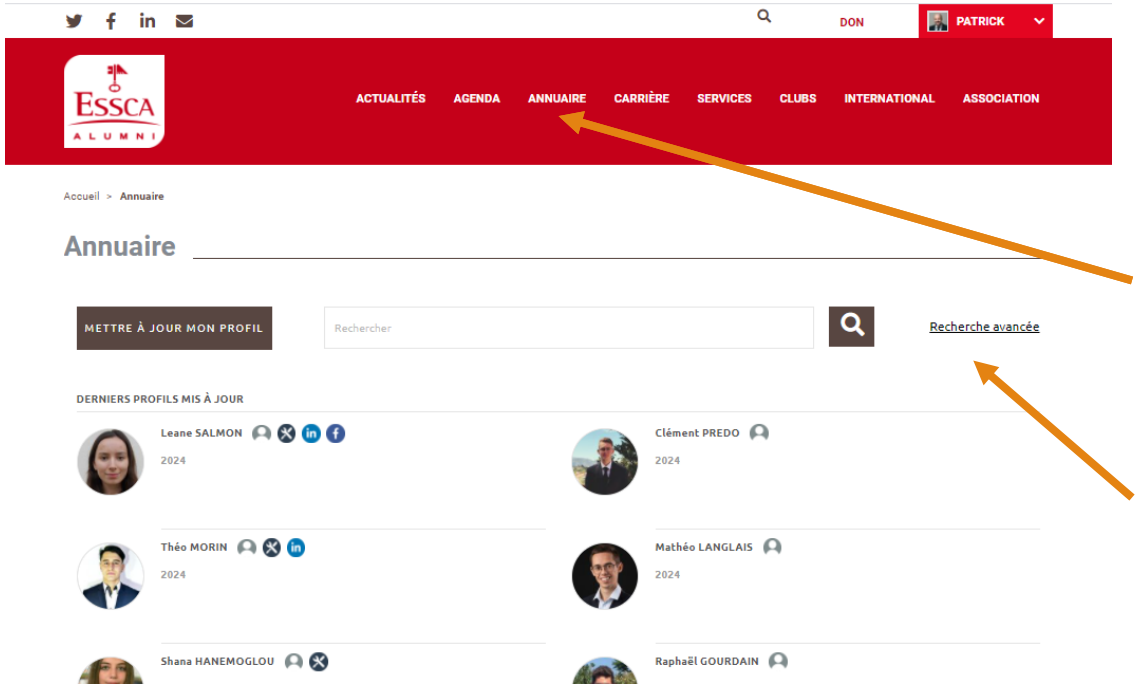
- Complétez soigneusement les différentes rubriques de votre profil.
- Reprenez les contenus de votre profil LinkedIn pour une meilleure cohérence et gagner du temps
- Pensez à mettre à jour régulièrement votre profil (adresse postale, portable, mail…)

(Pour le moment la fonction « Synchroniser avec LinkedIn » est inactive du fait de LinkedIn)

IMPORTANT : *surtout en début de carrière, l'école peut avoir besoin de votre témoignage dans le cadre des accréditations ou des classements. Un* ***profil à jour*** *nous permet de vous solliciter mais… à bon escient. De plus, un profil à jour vous permet d'être* ***remarqué par les recruteurs****…* ***Donc, un petit geste pour le bien de tous****.*

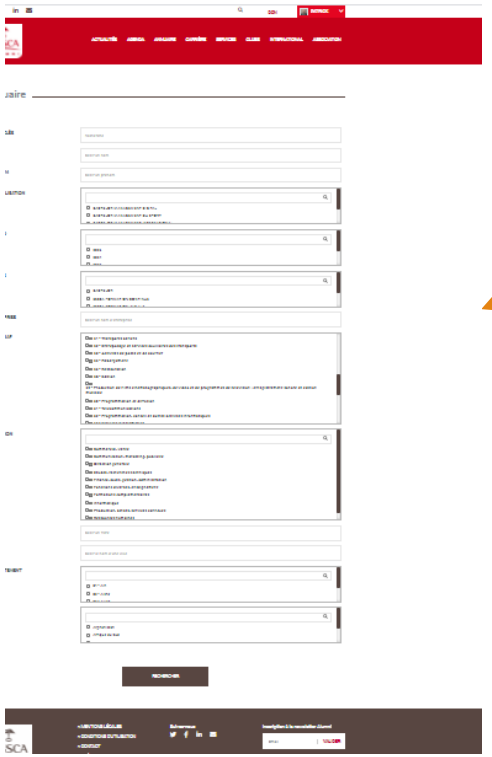
L’annuaire

L'ANNUAIRE



- Accessible à tous (adhérents ou non) pour compléter son profil ou s'assurer de la diplomation d'un candidat/interlocuteur
- Recherches avancées réservées aux adhérents pour accéder aux coordonnées complètes des membres via des filtres

L’ANNUAIRE



- **13 filtres à votre disposition**
  - Mots clés
  - Nom / Prénom
  - Spécialisation (cursus d’enseignement)
  - Promo
  - Filière (filière d’enseignement)
  - Entreprise
  - Code NAF
  - Fonction
  - Titre (CEO, vice président, DRH, etc)
  - Ville
  - Département
  - Pays

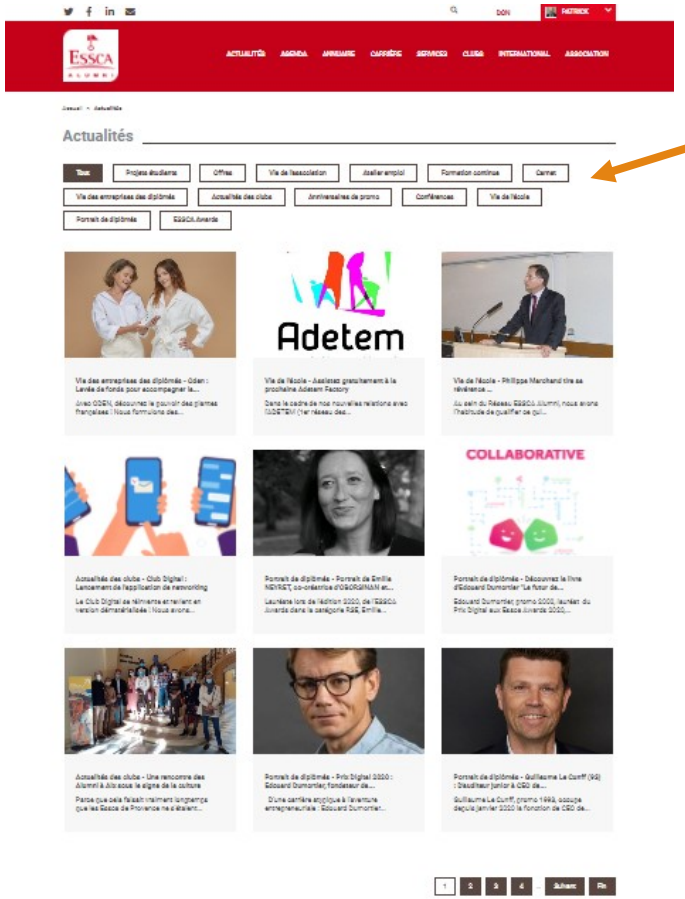
IMPORTANT : *pour des recherches plus avancées, rapprochez-vous du réseau : nadia.maudet@essca.fr*

L'ANNUAIRE

- **Les règles d'utilisation de l'annuaire**
  - Privilégier une approche qualitative vs quantitative ➔ ciblage précis impératif
  - Approche one to one
  - Pas de mass mailing (pas de destinataires multiples et encore moins avec adresse « en clair »)
  - Privilégier une première approche par mail (moins intrusif que le téléphone)
  - Réponse positive ou négative ➔ remercier
  - Tenir au courant l'alumni sollicité du résultat (ou de l'avancement) de vos démarches.

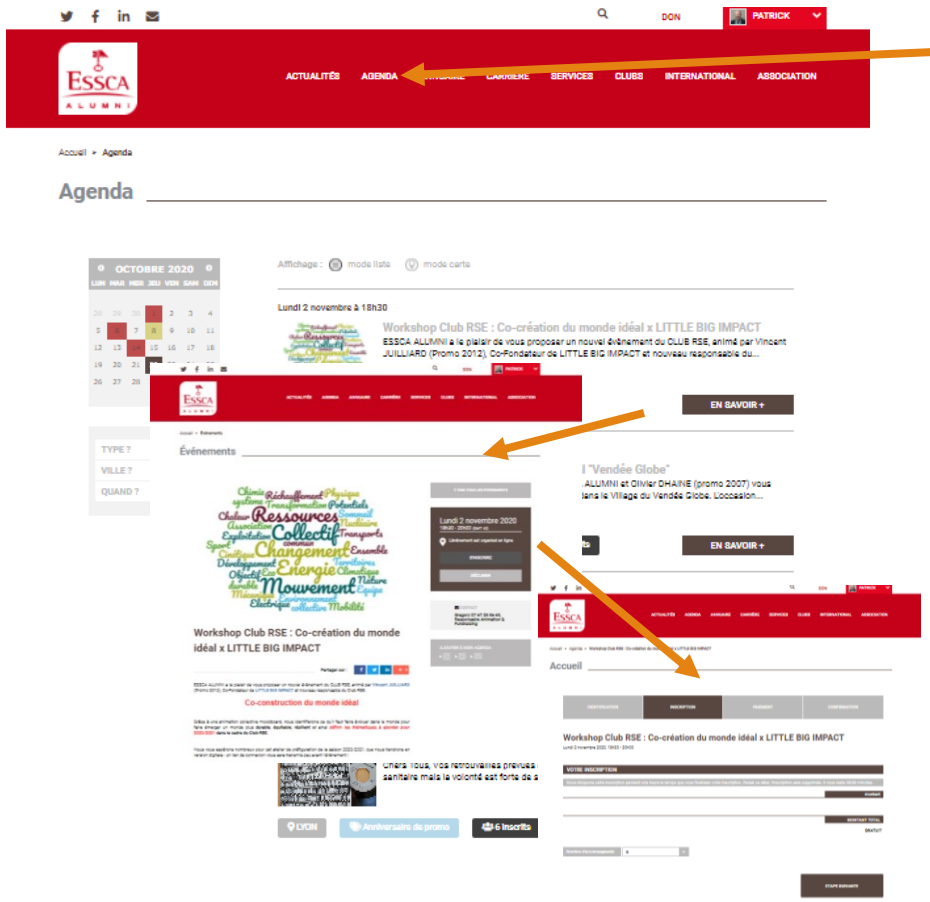
Les actualités / événements / carrière

LES ACTUALITES



- **13 types d'actualité (filtres / évolutif)**
  - Projets étudiants
  - Offres
  - Vie de l'association
  - Atelier emploi
  - Formation continue
  - Carnet (naissance, mariage, décès)
  - Vie des entreprises des diplômés (fusion, acquisition, cession, levée de fonds…)
  - Actualités des clubs (événements,…)
  - Anniversaire de promo
  - Conférences
  - Vie de l'école
  - Portraits de diplômés
  - ESSCA Awards

LES EVENEMENTS / AGENDA



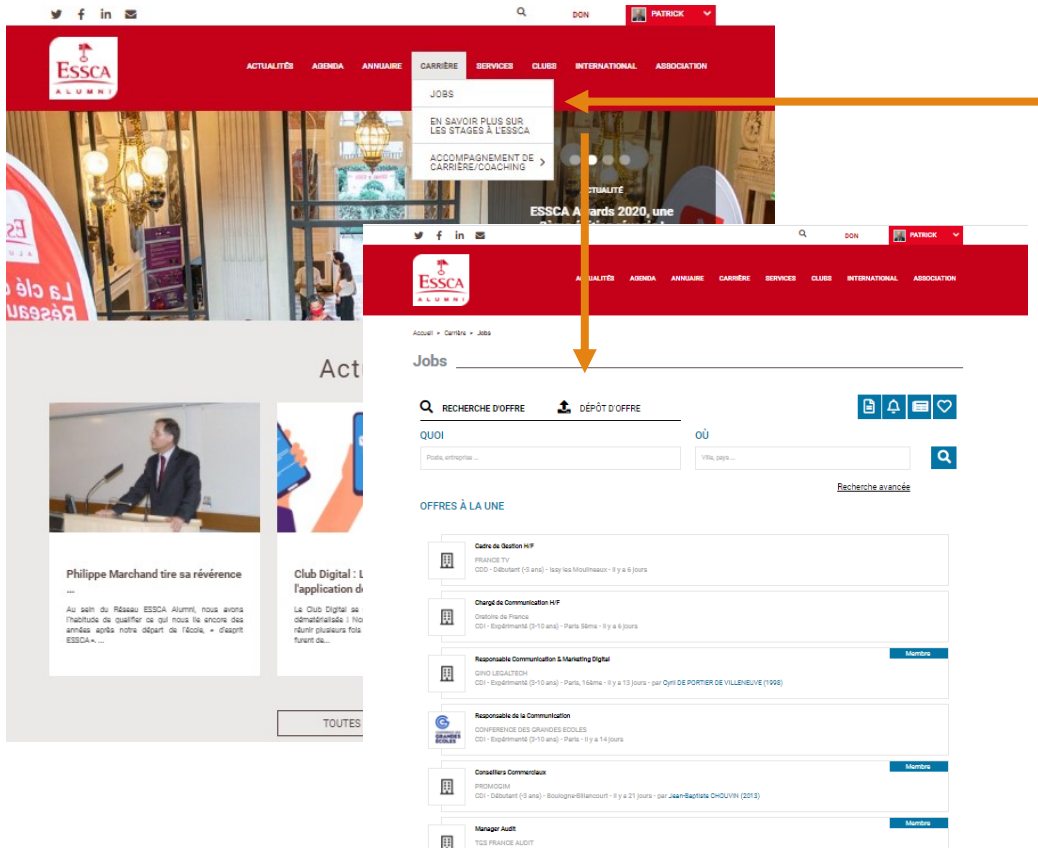
- Possibilité de s'inscrire en ligne pour les événements Alumni (numérus clausus 1/2A)

- Plateforme événementielle complète :

  - Envoi invitation / relances
  - Inscription
  - Règlement PAF en ligne (CB, Lydia)
  - Emargement
  - Edition de badges
  - Signalétique événementiel (fléchage)
  - …

NB : échanges en cours avec l'école pour mettre cette plateforme à disposition des étudiants et de leurs associations

STAGE / JOBS

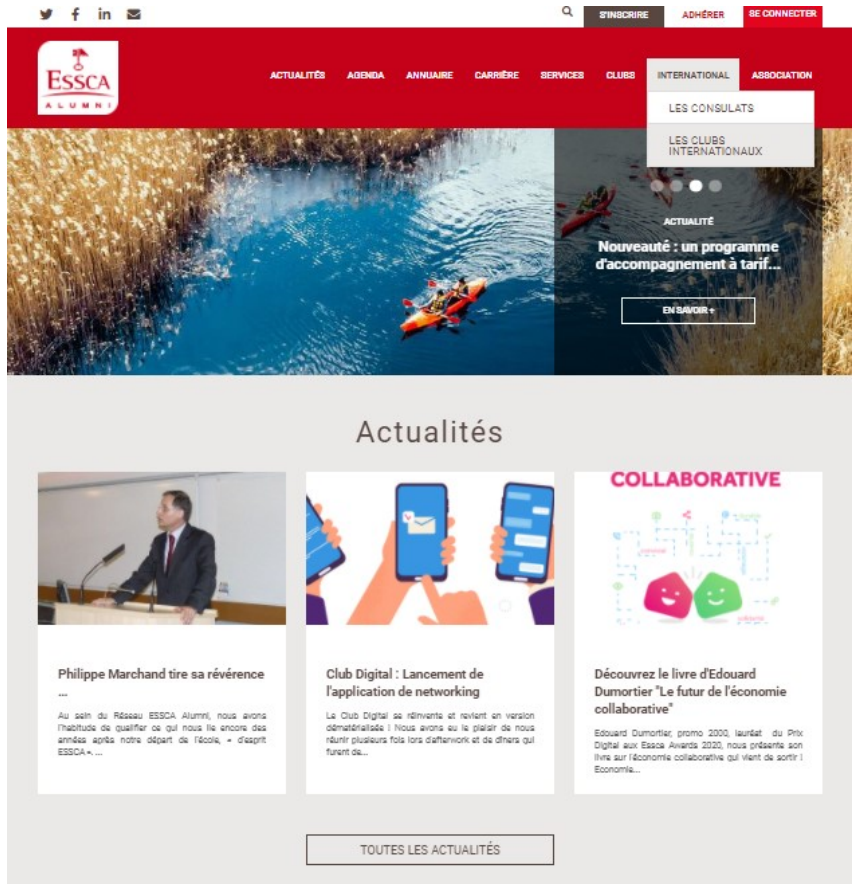


- Jobs plutôt « confirmés » ou « seniors »
- Jobs 1er emploi ➔ Career Center Job Teaser
- Stages : privilégier le career center Job Teaser pour une première approche (surtout pour les 1/2A)

Attention : aux sollicitations multiples

L’international

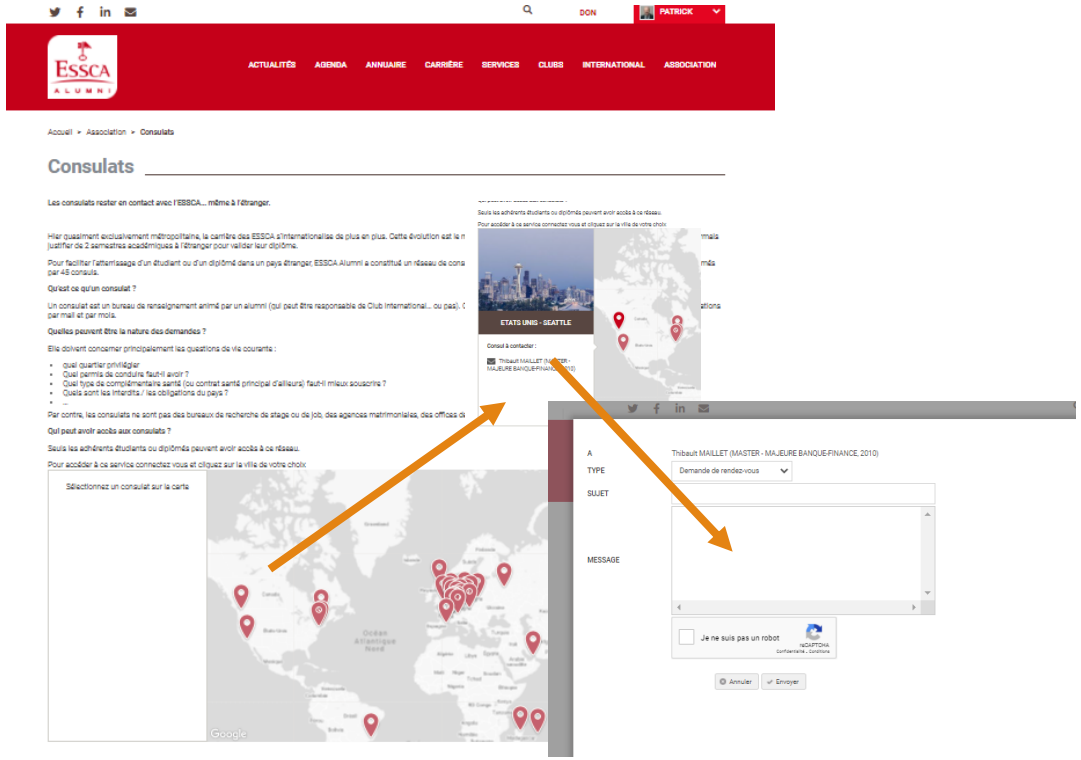
INTERNATIONAL : LES CLUBS – LES CONSULATS



- 2 services de plus en plus importants
  - Les Consulats
  - Les Clubs

INTERNATIONAL : LES CONSULATS

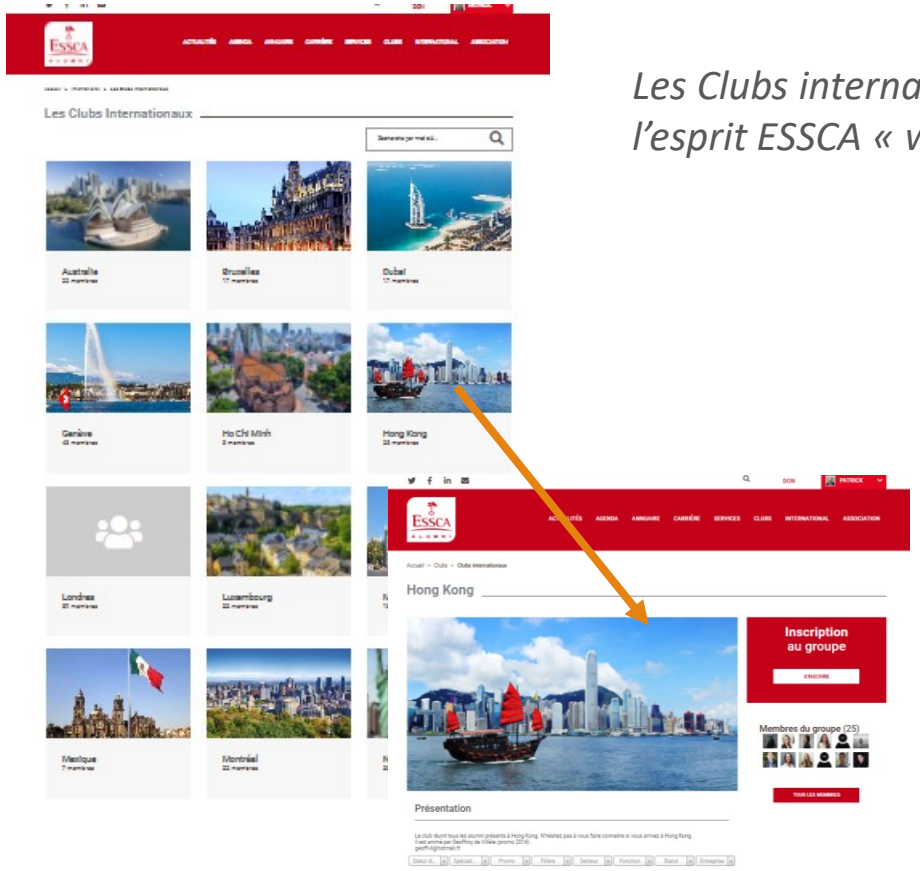
Consul : alumni volontaire qui accepte de devenir « bureau de renseignements » pour la communauté alumni (service ouvert aux seuls adhérents) sur la vie courante dans son pays d'adoption (assurances, vie pratique, etc.)



- Une fois identifié, cliquez sur la ville choisie
- Le nom du consul apparaît – cliquez sur le lien
- Complétez votre message (contact par mail uniquement dans un premier temps)
- Réponse sous 48 h max

Attention : les consuls ne sont pas des pourvoyeurs de stage ni des agents immobiliers

INTERNATIONAL : LES CLUBS



Les Clubs internationaux sont des clubs « conviviaux » destinés à faire perdurer l'esprit ESSCA « world wide » et porter la marque ESSCA à l'étranger.

- Accessible à tous les membres
- Une fois identifié, cliquez sur la ville/pays choisi
- Les membres apparaissent
- Si vous êtes adhérent, vous pouvez rentrer en contact (via la base) avec ses membres

Attention : les responsables de clubs ne sont pas des pourvoyeurs de stage ni des agents immobiliers

Les règles des relations avec le réseau

INTRODUCTION

Même si nous faisons partie d'une même grande famille, nous ne sommes pas des « proches ».

Avant de, peut être, évoluer vers plus de cordialité, les premiers échanges doivent être exclusivement sur le registre relationnel « professionnel ».

Un guide vous rappelle les bonnes pratiques, en lien :

PREPARATION *Comme en compétition, 90% des raisons du succès.*

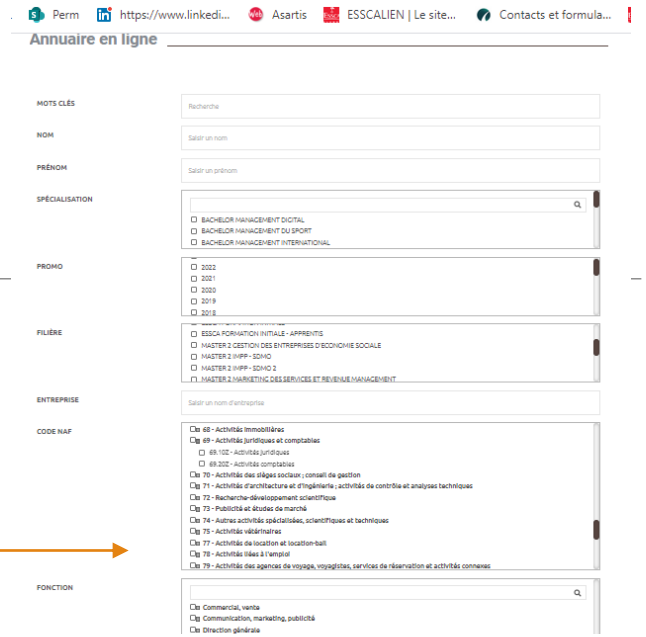
- **Pourquoi** : clarifier l'objectif et sa nature
  - job, stage, (niveau recherché)
  - subvention, (type de partenariat)
  - mentoring,… (choix master, choix métier)
- **Qui** : identifier et valider précisément la cible
  - Zone géographique (pays / département / ville)
  - Secteur d'activité de l'entreprise (Code NAF)
  - Métier concerné (fonction)
  - Niveau hiérarchique de contact
  - Valider la situation actuelle de la cible sur LinkedIn

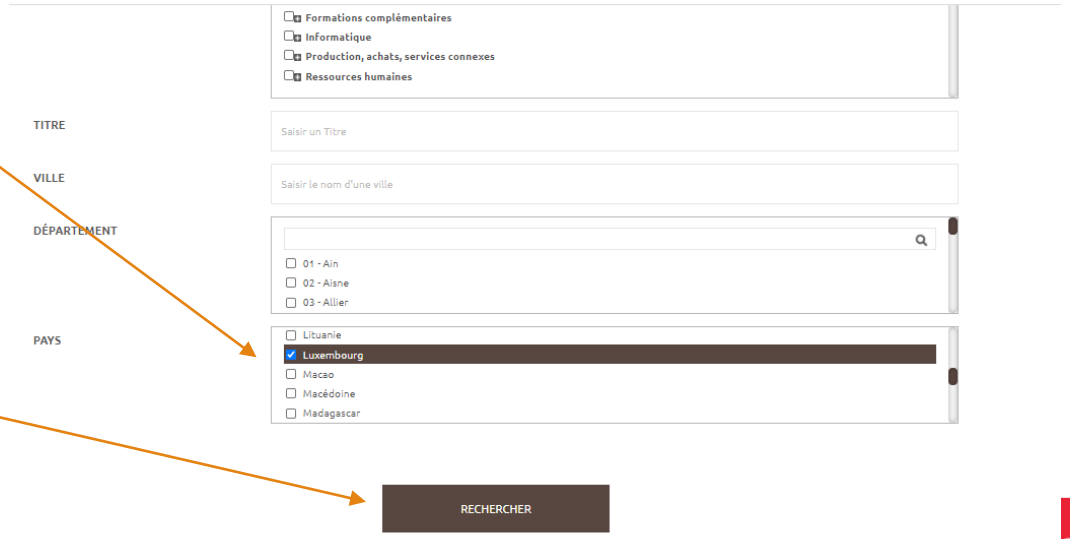
Study case

Study Case

Recherche d'un contact « Audit comptable » travaillant au Luxembourg.

- **Se connecter à son profil pour avoir accès aux recherches avancées**
- **Déterminer le bon code Naf**
  (recherche internet ou recherche dans la liste des codes naf proposés) :
  - 70.22Z : conseil pour les affaires
  - 69.20Z : pour les activités comptables
- **Indiquer la zone de recherche géographique**
- **Activez éventuellement les autres filtres**
- **Lancer la recherche**

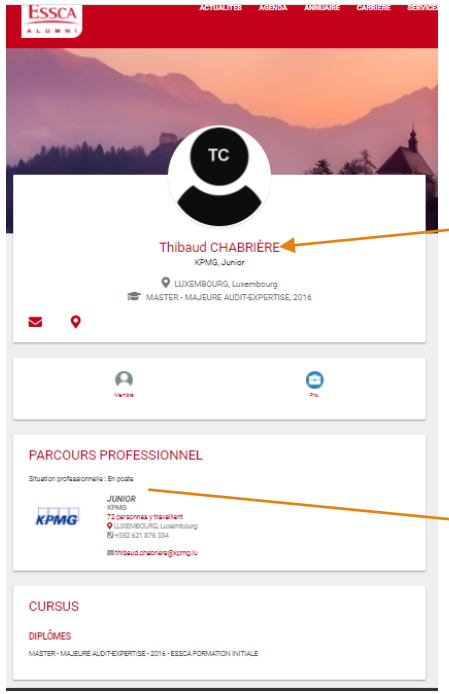


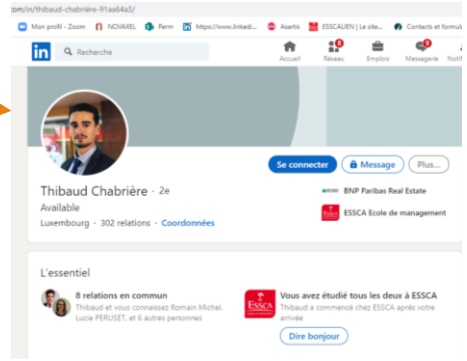


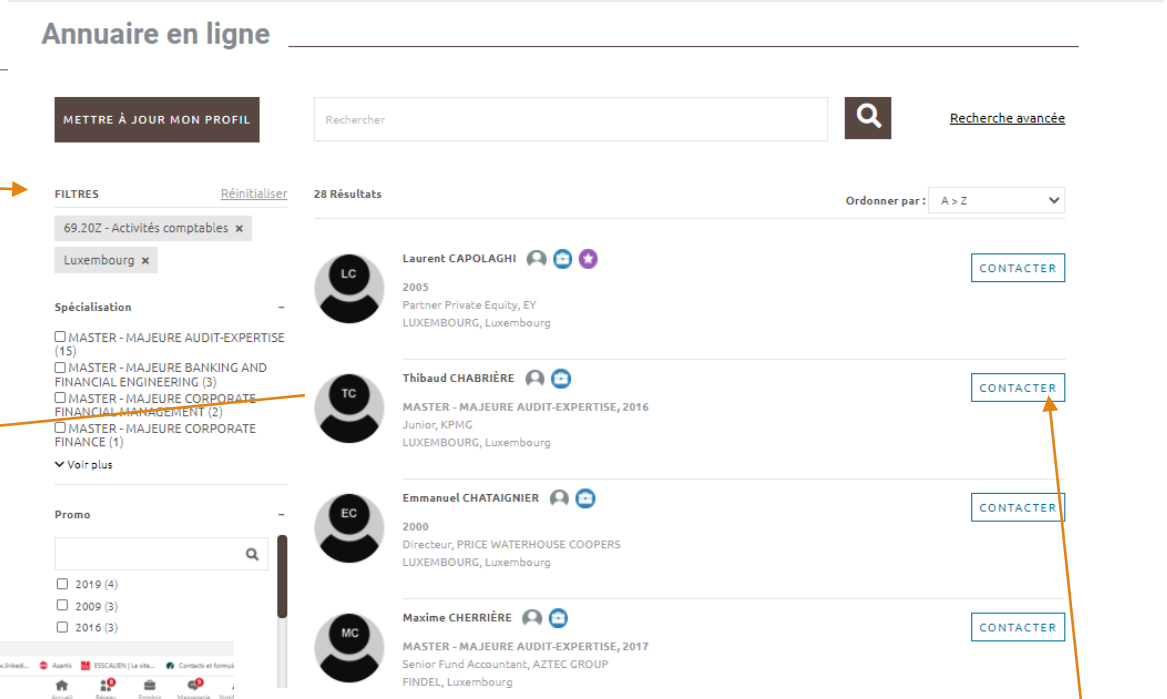
Study Case

Recherche d'un contact « Audit comptable » travaillant au Luxembourg.

- **Liste de résultats**







- Vérifier pour chaque profil la situation actuelle exacte…
- Contacter l'alumni soit via la messagerie interne alumni mais plus surement via votre messagerie ESSCA.eu

PREPARATION *La forme globale du message*

- **Comment** : Méthode **IRA** (mail / LinkedIn = écrit exclusif)
  - **Interpellation** *(parler « besoin client » avant tout)*
  - **Révélation** *(l'objet de ma demande)*
  - **Action** *(ce que je/nous allons faire : tél, rdv, etc…)*

Study case

Attention :
- Lire deux fois votre mail avant envoi
- Être agréable, être poli
- Faire attention aux **fautes d'orthographe**
- Email court + USP
- Utilisez de préférence votre e-mail @essca.eu.

Avec l'IRA, ça ira !

Envoyer

À

Cc

Cci

Objet Besoin de votre expérience pour le choix de mon Master / métier

Bonjour Mme ZZZ,

Pour le choix de votre master ESSCA ou de votre filière de spécialisation et donc le choix de votre carrière actuelle, vous avez peut être pu bénéficier des conseils d'un ancien élève de l'ESSCA.

Actuellement en *Xème* année à l'ESSCA en *programme Grande Ecole / Bachelor*, je suis à une étape cruciale de ma formation :

Quelle spécialisation dois-je suivre pour quel métier demain ?

Souhaitant pour le moment m'orienter vers *(secteur d'activité / métier)*, je souhaiterais valider ce choix auprès de spécialistes en activité.

Votre entreprise / votre direction / votre parcours répond parfaitement à mon objectif.

Accepteriez-vous de m'aider en m'accordant un RDV d'une demi heure pour que vous puissiez me faire part de votre expérience ?

Pour convenir d'une date, je me permettrais de revenir vers vous le *(Date de relance)*, mais bien évidemment, vous pouvez prendre l'initiative de me contacter d'ici là par téléphone au : 00 00 00 00 00 ou par mail : prénom.nom@essca.eu.

Dans l'attente de notre prochain contact par téléphone, visio ou présentiel.

Très cordialement

Prénom Nom
Etudiant en X année/type Master

Interpellation
Parlez de la situation de votre interlocuteur – parlez moi de moi…

Révélation
Voilà pourquoi je vous contacte
Attention à l'USP = une seule demande par sollicitation !

Action
Voilà ce que je vais faire, voilà ce que vous pouvez faire…

Destinataire
Unique

Copie
Votre interlocuteur initial dans le cadre d'une recommandation

Objet
Rubrique essentielle à travailler pour synthétiser le contenu du message et donner envie d'ouvrir le mail

ACTION *Vous avez obtenu votre RDV (tél, vidéo, face à face) souvenez-vous de vos cours !!!*

Objectif :
Sortir du RDV avec au moins un nom

- Aspect impeccable mais dresscode adapté
  (si en visio attention à votre environnement sonore et arrière plan)
- Vouvoyez
- Prise de contact : **QQP**
  - **Qui** je suis,
  - **Qui** je représente,
  - **Pourquoi** sommes nous là
- Faites vous confirmer les informations sur les affaires et l'entreprise que vous aurez recueillies auparavant.
- Soyez précis :
  - que recherchez-vous,
  - pourquoi contactez-vous ce diplômé en particulier…
- Demande KO ou OK ? Demandez-lui un contact alternatif

ACTION *Au cours de votre rendez-vous : les 5 questions conductrice*

L'être humain est ainsi fait qu'il adore partager son expérience, parfois votre interlocuteur sera peut être trop enthousiaste et digressera un peu trop. Gardez en tête les 55 questions suivantes pour recentrer l'échange.

5Q

1. Quel est votre parcours ?
2. Quelles sont vos missions ?
3. Pourriez vous décrire une quinzaine type de votre activité ?
4. Quels sont les enjeux à court et moyen terme pour votre métier ?
5. Que feriez vous différemment aujourd'hui ?

Objectif : Respecter le timing convenu lors de la prise de rendez-vous

SAV

Vous avez rempli votre objectif ou vous devez poursuivre votre recherche… même méthode

- Remercier les diplômé(e)s qui ont répondu
- Tenir informé au long cours, même via un bref message, de la suite de vos démarches puis de votre carrière (c'est votre « super réseau » perso)
- Abonnez vous à son profil LinkedIn pour garder le contact (anniversaire, changement de travail, etc.)

Important : Une personne, peut à elle seule, influencer votre carrière… Préservez la !

RECOMMANDATIONS *Nous, on ferait plutôt comme cela*

SAVOIR ETRE

- Soyez ponctuel.
- Respectez le dresscode de l'entreprise.
- Ne soyez ni trop formel... ni trop informel.
- Soyez humble et bienveillant.
- Soyez respectueux et à l'écoute.
- Ne soyez pas familier.

VOTRE DEMANDE

- Soyez réaliste.
- N'attendez pas un job ou un stage sur un plateau d'argent !
- L'appartenance à l'ESSCA est un plus, pas un sésame absolu.
- Ne brandissez pas votre qualité d'ESSCA comme un étendard !