

GRISBY MAG'

Juillet 2021

« Les entrepreneurs ça ose tout, c'est même à ça qu'on les reconnaît. »

N°33

SPÉCIAL
BIRTHDAY

4 ANS

Et aussi

SE RENCONTRER...

Ça peut matcher direct !

GRISBY QUIZZ

? BACK TO THE « FIGHT CLUB » ?

BUSINESS GAME
« Pour se détendre un peu »



(Dr Biz
& Mister Ness

« Jeu business
de vacances »
p.4

grisby
.news

Disponible en ligne
Web Friendly

Créated
Carburated
& Imprimed

by

LA FIRME

\$\$\$

La " Biz' Actu " du mois

\$\$\$

INDIANA

& LE TEMPLE DU RÉSEAU

*« Il est là, pas loin !
Un temple recouvert d'or avec
des salles tapissées de dollars... »*



Que ce soit à Vegas en plein désert, dans une jungle luxuriante, au Far West lors de la conquête de l'ouest ou aujourd'hui en plein centre ville, dans la vraie vie ou au cinéma, l'objectif ultime est toujours le même : découvrir l'Eldorado !!!

Ce lieu mythique qui nous fait vibrer, nous motive, nous fait commettre également quelques exactions malencontreuses (rhooo, ça va, qui n'a jamais occis un concurrent pour se faire un peu de place... :) En même temps, un tel projet fait forcément des envieux et provoque mécaniquement un peu de jalousie malade et donc d'hostilité.

Hé bien, dans le magnifique monde de réseau, c'est pareil. Cette branche très active et fourmillante d'idées de la catégorie « Business » n'est pas à l'abri de quelques malveillances. Microcosme du networking où tout le monde se connaît plus ou moins, ça « bitche » dans tous les sens et il n'est pas rare d'assister à la pose de quelques pièges à loups de-ci de-là. L'esprit Coubertin n'est pas toujours de mise dans ce milieu mais c'est ainsi... Il faut faire avec et c'est aussi ce qui le rend assez fun.

Le game du « réseauting » est un univers impitoyable. Telle une table de Poker encerclée de joueurs redoutables qui ne manqueront pas de faire appel à leurs ruses les plus roublardes, leur grigri le mieux envoûté, leur « poker face » la plus hermétique et, surtout, les coups tordus les plus vicieux qui puissent exister.

Et c'est ainsi que nous est venue une super idée (si si, ça nous arrive parfois !) : pourquoi ne pas prendre tout ça à contre-pied et créer des alliances entre réseaux ?

Depuis que La Firme existe (4 ans, c'est écrit sur la couv'... oui bin suivez un peu aussi ;) de nombreux réseaux ont fini par se retrouver embarqués dans la folle aventure du networking avec nous. Chacun ayant son propre fonctionnement - ou délire, ça dépend - un partenariat avec nos poteaux de La Matinale, Bus et Réactiv' devenait une évidence.

La soirée Fight Club du 1er juillet n'en est que la partie fun et visible, mais l'idée est de continuer sur cette lancée. Maintenant qu'on est chaud patate, ce serait ballot de s'arrêter en plein élan !

Ce côté inter-réseaux est l'innovation majeure et surtout la ligne directrice que nous allons continuer à développer. On est toujours plus forts à plusieurs ! Et nous croyons sincèrement que chaque réseau et tous les membres n'en tireront forcément que des avantages.

Donc on va continuer sur cette voie, d'autres projets vont en découler et vous en serez informés.

Pour ce qui est de l'aménagement de La Firme avec tables de Poker et de Blackjack, machines à sous, tapis en velours rouge au sol, robinets en or, parking privé pour limousines, hélicoptère sur le toit et scène avec le sosie d'Elvis au micro pour l'ambiance... On est sur le coup !!!

Infos-clés



4

Années

De réseauting
en mode Grisby

180

Inscrits

À la soirée Fight Club !
Et ce n'est qu'un début...

La Firme en ligne :

www.lafirme.biz

NETWORK POWER

Les soirées réseaux reprennent, les bons réflexes aussi !

Ce n'est pas moi qui le dis c'est Mister Réseau alias Olivier Dieu (*NDLR : Rhoo, le placement de produit Mme T3D* :) Faire des soirées réseaux cela fait partie du job et en plus ça permet de faire de belles rencontres professionnelles. Bien entendu, cela dépend des soirées ! Mais, en général on passe un bon moment, comme jeudi soir.

Ce qui est réellement gratifiant, c'est d'obtenir durant la soirée un retour sur investissement qui permet de développer ses affaires. Vous l'avez compris, un événement networking, même informel, demeure un événement professionnel et cela se prépare en amont pour pouvoir être pro-actif pendant.

En amont de l'événement : définissez vos objectifs ! Que représente cet événement pour votre activité ? Quel type de contact envisagez-vous de rencontrer ? Il peut être intéressant d'effectuer un travail de repérage en demandant d'accéder à la liste des participants inscrits. Cela vous permettra d'identifier immédiatement votre cible, et d'autre part, d'anticiper la rencontre avec une 1ère prise de contact par email ou sur LinkedIn. Et pendant l'événement : vous oserez briser la glace !

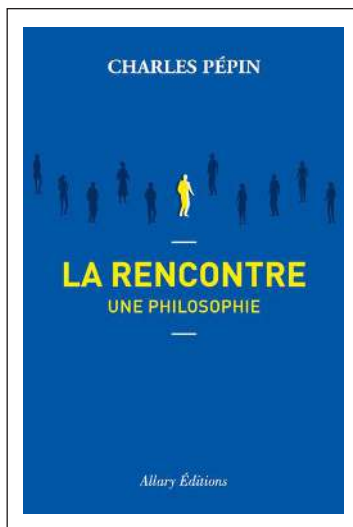
LE LIVRE DU MOIS

Et si on se rencontrait ?

Dans son livre sorti en janvier, « La rencontre, une philosophie », que je vous recommande chaudement, Charles Pepin nous invite à nous questionner sur la rencontre.

Nous l'avons tous et toutes expérimenté : certaines rencontres nous donnent l'impression de renaître, d'autres nous déçoivent. « La rencontre – amoureuse, amicale, professionnelle – n'est pas un « plus » dans nos vies, elle nous permet d'actionner.

Et dans ces temps difficiles où aller à la rencontre de l'autre est entravé, il faut pouvoir de nouveau impulser cette démarche.



UN NEZ QUI FLAIRE...

Un cœur qui bat, une décision décentralisée) qui tombe !

Dès septembre, les dirigeants donneront plus de pouvoirs aux collaborateurs en s'appuyant sur des structures en réseau capables d'agir avec rapidité et agilité.

La crise et le télétravail ont mis en évidence la lenteur des prises de décision dans les PME/PMI et Grands Groupes. De nombreuses entreprises se sont organisées depuis le début de l'année pour que les processus décisionnels soient décentralisés :

- 82% des cadres dirigeants affirment avoir pris de nouvelles responsabilités décisionnelles.
- 95% des entreprises veulent favoriser une production à la demande afin de limiter la production et les stocks.
- 88% ont investi dans des technologies pouvant les accompagner dans cette transformation décisionnelle.

Les décisions prises au cours des 12 à 18 prochains mois pour bon nombre d'entreprises, dont les TPE, seront déterminantes pour différencier celles qui vont prospérer de celles qui devront se battre pour survivre dans les 5 prochaines années. Il est temps de tirer parti des changements et de revoir l'ensemble des business models.

GRISBY QUIZZ

Back to the « Fight Club »

n°1

Qui a gagné le concours de la photo la + déjantée ?

- a La Matinale
- b Réactiv' !
- c Le barman

n°2

Qui a gagné le concours de pétanque ?

- a Heeuuu...
- b On a perdu des feuilles !
- c Fallait compter les points ?

n°3

Qui a éclairé de son talent le concours de pitch ?

- a Émilie de La Firme
- b Richard du Bus
- c Maître Grisier

n°4

Quel était l'ordre du podium final ?

- a La Firme, Matinale, Bus
- b Matinale, Réactiv', Bus
- c J'étais au bar, j'ai pas vu...

LA QUESTION BONUX

Qui est chaud pour la revanche ???

- a Yeeesssss, asap !!!
- b Évidemment !
- c Un peu de repos avant svp :)

Admire ton résultat sur lafirme.biz/grisby-quizz

\$\$\$

Dr Biz & Mr Ness

\$\$\$

Summer game

-\$- Jeu business à faire oklm sur la plage -\$-

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| H | T | K | I | D | N | A | P | P | I | N | G | P | E |
| E | Q | G | A | N | G | S | T | E | R | T | U | B | R |
| N | L | Y | E | R | A | D | H | K | B | H | S | O | E |
| T | I | P | U | G | D | O | L | L | A | R | S | N | S |
| R | R | R | R | B | M | M | E | R | C | A | T | O | E |
| E | A | O | C | E | N | O | N | B | D | Z | L | G | A |
| P | F | S | A | R | V | E | G | A | S | V | U | R | U |
| R | F | P | P | E | D | E | B | R | I | E | F | I | T |
| E | A | E | O | T | B | M | M | X | G | X | K | S | E |
| N | I | C | N | T | G | Z | K | I | N | X | S | B | R |
| E | R | T | E | A | P | R | U | G | Y | Q | L | Y | W |
| U | E | I | H | N | E | T | W | O | R | K | I | N | G |
| R | S | O | T | X | V | O | L | F | O | N | I | Z | N |
| I | O | N | I | B | U | S | I | N | E | S | S | X | C |



- Affaires
- Business
- Debrief
- Entrepreneur
- Grisby
- Mercato
- Prospection
- Vegas
- Beretta
- Capone
- Dollars
- Gangster
- Kidnapping
- Networking
- Reseauter
- Volfoni



www.lafirme.biz



Sponsored by



TRYPTYQUE

