



Développer et animer son réseau professionnel

Mise à jour : Fév. 2024

Durée : 2 jours - 14 heures

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer son capital relationnel pour vendre mieux, plus facilement et plus rapidement
- Adopter les bonnes pratiques du networking pour un réseau durable
- Identifier les réseaux pertinents et les contacts influents à chaque étape de la vente

PRÉREQUIS

- Une connaissance de l'outil Internet est requise

PARTICIPANTS

- Toute personne souhaitant développer son réseau professionnel

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques
- Remise d'un support de cours

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée
- Evaluation des acquis tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction
- Attestation de stage à chaque apprenant
- Positionnement préalable oral ou écrit
- Evaluation formative tout au long de la formation
- Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles

MOYENS TECHNIQUES EN PRÉSENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un vidéo projecteur d'un tableau blanc et de paperboard

MOYENS TECHNIQUES DES CLASSES À DISTANCE

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Zoom etc... un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant,
- suivez une formation en temps réel et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne, les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur
- Les formations en distanciel sont organisées en Inter-Entreprises comme en Intra-Entreprise
- L'accès à l'environnement d'apprentissage (support de cours, labs) ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré
- Les participants reçoivent une invitation avec un lien de connexion
- Pour toute question avant et pendant le parcours, une assistance technique et pédagogique est à disposition auprès de notre équipe par téléphone au 03 25 80 08 64 ou par mail à secretariat@feep-entreprises.fr

ORGANISATION

- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

PROFIL FORMATEUR

- Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité

ACCESSIBILITÉ

- Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation. Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages

Programme de formation

Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques

Développer son esprit réseau pour cultiver son business

- Développer son esprit réseau pour cultiver son business
- Définition de la notion de réseau
- Intégrer les règles de savoir-vivre du réseau et éliminer les fausses idées
- Le business comme conséquence, non comme finalité
- Dégager du temps pour le networking
- Lobbying commercial : gagner en influence

Identifier et cartographier son réseau relationnel

- Dresser la carte de ses réseaux réels et potentiels
- Hiérarchiser ses contacts sur une matrice de proximité
- Dénicher les réseaux cachés
- Identifier les portes d'entrées des réseaux influents
- Quels outils utiliser pour organiser ses contacts ?

Construire sa stratégie réseau

- Définir ses objectifs et identifier le bon réseau
- Identifier les interlocuteurs clés à contacter

- Évaluer les connexions potentielles avec son propre réseau
- Interconnecter les experts pour créer plus de valeur client
- Prioriser les cibles et bâtir son plan de contact

Maîtriser les bonnes pratiques du Networking pour développer et entretenir son carnet d'adresses

- Capitaliser sur les réseaux professionnels existants
- Entrer en contact et savoir engager la conversation « pour ne rien dire »
- Transformer une rencontre en contact business
- Être disponible et proactif au sein de son réseau
- Savoir donner pour mieux recevoir
- Utiliser efficacement les réseaux virtuels

Savoir solliciter son réseau avec tact et discernement

- Que peut-on demander à son réseau ?
- Les règles à respecter pour solliciter ses faveurs
- Les erreurs à ne pas commettre
- L'éthique du Networking

Bilan, évaluation et synthèse de la formation