



Développer et animer son réseau professionnel

Mise à jour : 15/01/2026

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.
- Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques (en moyenne 30 à 50%)
- Remise d'un support de cours.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée
- Évaluation des acquis tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction
- Attestation de stage à chaque apprenant
- Positionnement préalable oral ou écrit
- Évaluation formative tout au long de la formation
- Évaluation 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 tableau numérique, d'un tableau blanc et de paperboard

MOYENS TECHNIQUES DES CLASSES À DISTANCE

- À 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 recevront une convocation avec 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

- Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur l'ensemble de nos formations. Aussi, si vous rencontrez une quelconque difficulté, nous vous invitons à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités pour suivre la formation

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