

DÉVELOPPER ET ANIMER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL

Durée

2 jours

Référence Formation

5-NO-REPUT

Objectifs

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

Participants

Toute personne souhaitant développer son réseau professionnel

Pré-requis

Une connaissance de l'outil Internet est requise

Moyens pédagogiques

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée d'un vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard ainsi qu'un ordinateur par participant pour les formations informatiques.
Positionnement préalable oral ou écrit sous forme de tests d'évaluation, feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation.
En fin de stage : QCM, exercices pratiques ou mises en situation professionnelle, questionnaire de satisfaction, attestation de stage, support de cours remis à chaque participant.
Formateur expert dans son domaine d'intervention
Apports théoriques et exercices pratiques du formateur
Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle des participants
Réflexion de groupe et travail d'échanges avec les participants
Pour les formations à distance : Classe virtuelle organisée principalement avec l'outil ZOOM.
Assistance technique et pédagogique : envoi des coordonnées du formateur par mail avant le début de la formation pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours à distance.

PROGRAMME

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

- 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

CAP ÉLAN FORMATION

www.capelanformation.fr - Tél : 04.86.01.20.50

Mail : contact@capelanformation.fr

Organisme enregistré sous le N° 76 34 0908834

[version 2023]

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**