

DÉVELOPPER ET ANIMER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL

Durée	2 jours	Référence Formation	5-NO-RESP
-------	---------	---------------------	-----------

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

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.

PROGRAMME

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

- 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

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 2024

- 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