

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

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

- 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

Développer son esprit réseau pour cultiver son business

- 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 ?

Identifier et cartographier son réseau relationnel

- 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

Construire sa stratégie réseau

- 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

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

- 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

