

Développer et animer son réseau professionnel



Marketing - Communication

Référence formation : 5-NO-RESP - Durée : 2 jours

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

Pré-requis

Une connaissance de l'outil Internet est requise

Contenu pédagogique

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



XXL Formation

34 rue Raymond Aron
76130 Mont Saint Aignan

Tél : 02 35 12 25 55 – Fax : 02 35 12 25 56

N° siret : 485 050 611 00014 – N° d'agrément : 23.76.03752.76



- 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

Méthodes pédagogiques	Présentation des concepts, démonstration, exécution, synthèse et exercices pratiques d'assimilation
Modalités pédagogiques	Présentiel - Distanciel - AFEST
Moyens pédagogiques	Formateur expert du domaine - 1 ordinateur, 1 support de cours version papier ou numérique, un bloc-note et un stylo par personne - vidéo projecteur - tableau blanc
Modalités d'évaluation	Positionnement préalable oral ou écrit - Evaluation formative tout au long de la formation - Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide de la certification RS137 - PCIE - Passeport de Compétences Informatique Européen - France Compétences (francecompetences.fr) : https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/137
Durée journée de formation	7h00
Public concerné	Salariés - Demandeur d'emploi - Reconversion professionnelle - Public en situation de handicap



XXL Formation

34 rue Raymond Aron
76130 Mont Saint Aignan

Tél : 02 35 12 25 55 – Fax : 02 35 12 25 56

N° siret : 485 050 611 00014 – N° d'agrément : 23.76.03752.76

