



DÉVELOPPER SON RÉSEAUTAGE

Prérequis

Aucun prérequis

Public

Tout personne souhaitant optimiser chaque évènement de réseautage et rencontre professionnelle.

Objectifs

À l'issue de cette formation, les apprenants seront en mesure de :

- Bâtir une stratégie de réseautage cohérente avec leur stratégie d'entreprise
- Construire 3 pitches convaincants répondant à toutes les situations
- De bonifier les relations dans le temps
- Inscrire sa pratique professionnelle dans une démarche de qualité et de responsabilité sociale des entreprises et pourront obtenir le titre professionnel de Formateur professionnel d'adultes.

Méthode pédagogique

- Approche théorique
- Jeux de rôle
- Exemples concrets
- Études de cas
- Mises en situation
- Partage d'expérience

Possibilités de financement

- Par votre Opco
- Par le CPF
- Autre
- Par Pôle Emploi (Aif, etc.)
- Par la Région (ARIF, etc.)

	HT	TVA 20%	TTC
Formation en présentiel	900,00 €	180,00 €	1 080,00 €

Rapprochez-vous de votre conseiller Pôle Emploi ou Mission Locale ou votre OPCO

Module 1

Comprendre le réseautage relationnel (3H)

- Connaître l'histoire du réseautage relationnel
- Appréhender le réseautage relationnel
- Mettre de coté les fausses idées du réseautage
- Identifier les objectifs du réseautage

Module 2

Construire une stratégie de réseautage cohérente avec votre stratégie d'entreprise (3H)

- Définir vos objectifs de réseautage
- Identifier les plus values de votre offre à mettre en avant lors de vos pitches
- Construire la cartographie de votre propre réseau
- relationnel via le mind mapping
- Planifier vos moments de réseautage

Module 3

Bonifier dans le temps ses relations stratégiques (3H)

- Construire 1 pitch convaincant
- Identifier et lever les freins à la prise de parole en public
- Développer l'écoute active

Module 4

Devenir un réseuteur efficace et convaincant (5H)

- Développer l'esprit de réseau pour le développement commercial
- Administrer le suivi quotidien des interactions du réseau
- Solliciter des recommandations
- Développer son réseau de contacts pour des rencontres stratégiques
- Elaborer une stratégie de réseau avec une interconnexion d'experts
- Appliquer les règles de bonne pratique du networking
- Renforcer son réseau avec d'anciens contacts

14H AU TOTAL SOIT 2 JOURS