

Marketing | Relation Client | Négociation | Vente

ENTREtenir SON RESEAU PROFESSIONNEL POUR SE DEVELOPPER



En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour savoir entretenir et développer son réseau professionnel.



Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Construire son réseau professionnel et savoir l'utiliser,
- Connaître les différentes méthodes de networking commercial et l'organiser,
- Adopter les bonnes pratiques relationnelles pour se promouvoir soi-même ou son entreprise, prospecter, fidéliser ses contacts et collecter des informations de qualité.



Programme

Définition, enjeux et intérêt du réseau professionnel

- Qu'est-ce qu'un réseau ?
- Identifier les canaux de déploiement des réseaux

Optimiser son réseau actuel et le développer

- Cartographier structurellement son réseau
- Evaluer son propre carnet d'adresses pour le faire vivre
- Faire émerger les marchés cachés, les viviers porteurs
- Choisir le bon réseau parmi les locaux et les nationaux : clubs, clusters, etc....
- Se positionner et être proactif dans son réseau

Développer sa présence en Networking

- Identifier sa dynamique, ses pratiques et les comprendre (se Benchmarker)
- Faire émerger les freins, perceptions et idées reçues pour les faire évoluer
- Intégrer le Networking à son quotidien et en faire un réflexe
- Activer les leviers d'une posture proactive

Adopter les bonnes pratiques

- Devenir acteur de son réseau pour gagner en influence
- Raisonner « Networking durable »

Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif

De 2 à 8 stagiaires

Tarif

705 € NET

Pour qui ?

Responsables, commerciaux, ingénieurs d'affaires, KAM Dirigeants d'entreprise et créateurs d'entreprise

Prérequis

Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

Code RNCP / RS

NA

Référence

NA

– Aborder le Business comme conséquence et non comme finalité

Mettre en place son plan d'Actions

– Créer sa boîte à outils de Networker

– Constituer sa BDDN

– Exploiter le CRM interne

– Identifier puis qualifier les Leads

– Assurer l'accroche des contacts par un élaborer un Pitch Elevator dédié puis:

* Mettre en confiance et échanger

* Stimuler la curiosité des Leads

* Insuffler du lien et un futur proche

Connaître les rituels, les codes, les bonnes pratiques



Méthodes pédagogiques

– Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.

– Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.

– Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

– Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.