



# Développer et animer son réseau professionnel

**Durée** 2 jours (14 heures)

Nantes / Rennes : 920 € HT

Brest /Le Mans : 990 € HT

## Objectifs pédagogiques

- 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 / Pré-requis

- Toute personne souhaitant développer son réseau professionnel
- Une connaissance de l'outil Internet est requise

## Moyens Pédagogiques

- Formateur expert du domaine, un ordinateur, support de cours remis à chaque participant, vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard, feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation, questionnaire de satisfaction, attestation de stage

## Programme de formation

### 1. 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

### 2. 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 ?

### 3. 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

### 4. 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

### 5. 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