

Développer son réseau professionnel

1 jour – 7 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Développer son capital relationnel pour vendre mieux
- Adopter les bonnes pratiques du networking pour constituer un réseau durable
- Identifier les réseaux pertinents et les contacts influents à chaque étape de la vente.

PROGRAMME

- **Développer son esprit réseau pour cultiver son business**
 - ✓ Intégrer les principes de base du réseau
 - ✓ Se fixer ses objectifs professionnels
- **Identifier et cartographier son réseau relationnel**
 - ✓ Analyser ses réseaux actuels
 - ✓ Identifier ses contacts, les mettre à jour et les hiérarchiser
- **Construire sa stratégie réseau**
 - ✓ Se libérer du temps pour réseauter
 - ✓ Bien communiquer avec son réseau et maintenir le lien
- **Préparer ses outils de networking**
 - ✓ Les réseaux sociaux professionnels
 - ✓ Rendre son profil visible sur le web
 - ✓ Mettre en place une stratégie online sur les autres réseaux
- **Développer et entretenir son carnet d'adresses**
 - ✓ Développer son réseau : les bonnes méthodes
 - ✓ Solliciter son réseau avec tact et discernement
 - ✓ Entretenir son réseau dans le temps
 - ✓ Apprendre à donner pour recevoir

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques illustrés de cas pratiques (Jeux de rôles/approches gamifiée...)

FORMATEUR

- Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine du développement commercial
- Pour plus d'information sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation Continue

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

ACCESSIBILITÉ

Nous mettons tout en œuvre pour rendre accessibles nos formations. Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, merci de nous contacter

Mise à jour le 15 juillet 2024

LES

- **Approche Stratégique et Personnalisée du Networking**
- **Maîtrise des Outils et Techniques de Networking**

PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants TPE-PME de l'artisanat

PRÉREQUIS

Aucun

LIEUX DE FORMATION

75 : Paris 12^{ème}
77 : Chelles, Meaux, Melun, Provins
78 : Versailles, Mantes
91 : Evry, Etampes
92 : Nanterre
93 : Bobigny
94 : Saint Maur
95 : Cergy

DATES

Disponibles sur le site
www.cma-idf-formation.fr/

TARIF

Tout public : 245 € nets de taxe

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint)

CONTACT

Tél : 3006

DÉLAI D'ACCÈS

Candidature 48h avant le 1er jour de formation sous réserve :
D'un entretien de positionnement et de la vérification d'éventuels Pré-requis.
Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis.
Délai de réponse sous 48h

Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Île-de-France
72-74, rue de Reuilly - 75 592 Paris cedex 12

SIRET : 130 027 972 00012

Enregistré sous le NDA 11756120375
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de L'Etat.