

Networker pour transformer la pratique réseau en business



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux du réseau et perfectionner sa pratique pour développer son pouvoir d'influence.
- Identifier les clés pour adopter la bonne attitude avant, pendant et après un événement réseau ainsi que sur les Réseaux Sociaux.
- Savoir mesurer l'impact de ses initiatives : quantitatif/qualitatif, hard et soft-skills.

PROGRAMME

À l'ère des réseaux sociaux, le networking a pris une dimension nouvelle devenant un enjeu central pour les personnes souhaitant développer ou accentuer leur pouvoir d'influence. Difficile de s'y retrouver face à tant de possibilités de réseautage. Événements, cocktails, conférences, clubs, associations, déjeuners... sont autant des potentielles occasions de réseauter alors comment y arriver de façon compatible avec son agenda et ses journées de travail.

RÉSEAUTER, NETWORKER, DÉVELOPPER UN ESPRIT RÉSEAU : COMPRENDRE LES ENJEUX CLÉS

- Identifier les différents types de réseaux et leurs interactions : les choisir et les provoquer en fonction de ses objectifs professionnels
- Être un bon networker : qu'est-ce que c'est ? Les qualités nécessaires à avoir
- Les clés du succès :
 - La préparation avant un événement réseau : élaborer un pitch efficace pour transformer ses contacts en opportunité
 - L'attitude et le comportement à adopter pendant l'événement : manier habilement la technique de l'ice breaker et gérer son stress ou sa timidité
 - Gérer et entretenir le après : suivre et relancer ses contacts et se constituer son propre CRM professionnel en faisant grandir son réseau et en l'utilisant régulièrement

CONSTRUIRE SA PROPRE STRATÉGIE DE NETWORKING

- Entrer en contact avec les contacts clés/influenceurs de son réseau
- Réseau présentiel/distanciel (visio), collectif/one to one, réseaux sociaux : entrer en contact avec succès selon la cible et la situation
- Mesurer l'impact et les retours de ses rencontres

ENTREtenir SON RÉSEAU DURABLEMENT

- Être à l'écoute son réseau
- Solliciter son réseau et lui apporter de la valeur : équilibrer le « donner et recevoir »
- Cultiver son carnet d'adresses et le faire grandir

Lors de la première demi-journée : cas concrets, exemples, trucs et astuces, exercices (mapping réseaux, pitch, outils ..).

À l'issue, les participants s'engagent et écrivent un plan d'action pour pratiquer le networking entre les deux sessions.

Cas pratiques : identifier son réseau, établir le premier contact, briser la glace.

Lors de la seconde demi-journée : retour d'expérience de chacun autour d'échanges autant des best practices que des points de difficultés identifiés et résolution sous forme de co-développement orchestré par le coach-formateur.



PUBLIC VISÉ

Toute personne souhaitant perfectionner sa pratique du networking et développer son pouvoir d'influence.



PRÉREQUIS

Pas de prérequis nécessaires.



LES + PÉDAGOGIQUES

La formation se déroulera en 3 temps avec 2 demi-journées présentielles et des actions à mettre en place entre les deux sessions.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 10 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/12h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1159 € HT* / 999 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



INTERVENANTE

Sandra LE GRAND
Présidente, Conf & Co

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.