Durée
7 heures

Networker pour transformer la pratique réseau en business

Programme de formation

Objectifs pédagogiques

- 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 évènement réseau ainsi que sur les Réseaux Sociaux.
- Savoir mesurer l'impact de ses initiatives : quantitatif/qualitatif, hard et soft-skills.

Description / Contenu

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 évent réseau : élaborer un pitch efficace pour transformer ses contacts en opportunité
  - L'attitude et le comportement à adopter pendant l'évent : 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 ..).

A 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.

.....

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- Un questionnaire d'évaluation des acquis mesurant l'atteinte des objectifs pédagogiques est proposé en fin de formation.
- Un questionnaire "à chaud' évaluant la satisfaction globale est envoyé une heure après la formation.
- Un questionnaire "à froid" portant sur la mise en œuvre des acquis est envoyé 2 mois après la formation..

ACCESSIBILITÉ DE NOS FORMATIONS AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP
L'équipe de l'Académie France Invest est formée à l'accueil d'un public en situation de handicap et est en lien avec les différents réseaux partenaires (AGEFIPH, CAP EMPLOI et MDPH).
Pour permettre aux personnes en situation de handicap de suivre nos formations dans les meilleures conditions, l'équipe de l'Académie France Invest se tient à leur disposition pour trouver la solution adaptée à chaque situation et anticiper les aménagements nécessaires.

Public visé

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

Prérequis

- Pas de prérequis nécessaires.

+ pédagogiques

- La formation se déroulera en 3 temps avec 2 demi-journées présentielles et des actions à mettre en place entre les deux sessions.
- Un support pédagogique sera mis à disposition des participants.

Intervenante

- Sandra Le Grand, Présidente, Conf&Co

Nos formateurs sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine. Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Informations pratiques

- Participants : 10 maximum
- Durée : 2 demi-journées de 3,5 heures (soit 7 heures)
- Horaires : 9 h / 12 h 30 pour chaque demi-journée
- Lieu : Paris

Tarifs

- 1 209,00 €HT* / 1 019,00 €HT**

(*) Tarif pour les non membres France Invest
(**) Tarif pour les membres France Invest

Renseignements

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

Dernière mise à jour du programme : 22/10/2024