

Maîtrisez l'Art du Networking : devenez un as du réseautage d'affaires

Objectif pédagogique global

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de construire et d'organiser leurs relations professionnelles en élaborant une stratégie efficace et en s'appropriant des outils faciles à mettre en place

Public et pré-requis

Public : tout professionnel désirant développer son réseau relationnel à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise pour faire avancer ses projets. Indépendants TPE/PME, franchiseurs et franchisés, cadres, managers, commerciaux,

Pré-requis : aucun pré-requis nécessaire pour suivre cette formation hormis l'envie de développer son réseau pour développer son entreprise

Modalités pratiques

Dates :

Horaires : 9h30 à 13h puis 14h à 17h30

Durée totale : 2 jours soit 14h

Modalité de la formation : 100% présentiel

Adresse de la formation : l'adresse sera communiquée aux participants un mois minimum avant le premier jour de formation

Méthodes et moyens pédagogiques

Méthode affirmative : exposé théorique via présentation powerpoint et vidéo

Méthode démonstrative : démonstration des bonnes pratiques par le formateur

Méthode active : mises en situation et simulation par les stagiaires

Moyens techniques : ordinateur connecté à internet, vidéo-projecteur, smartphone pour captation vidéo, paperboard, post-it

Ressources pédagogiques : programme de formation, support de cours, fiches pratiques (matrice "la princesse, le chevalier et le dragon", suivi avoir un système en place, "invitation au réseau de l'autre", divers questionnaires de réflexion et d'exemples, persona), extrait d'articles, bibliographie, vidéos Youtube. Livre « Tu te lèves et tu décides de développer ton réseau » Pascale Joly et Isabelle Sthemer

Formateur : Barbara, 42 ans, dont 20 ans d'expérience dans le lobby médias et 15 ans dirigeantes d'une agence de relations presse qui a réalisé 100% de son développement grâce au réseau d'affaires et au business Networking

Itinéraire pédagogique

Jour 1 - Matin de 9h30 à 12h30

Les bases pour bien démarrer

- Qu'est-ce qu'un réseau relationnel ? Pourquoi réseauter
- Mieux se connaître pour mieux réseauter (auto-diagnostique)
- Définir vos objectifs de networking
- Planifier votre démarche de networking
- Ethique et réseau

PROGRAMME FORMATION 2 jours

Objectif pédagogique partiel : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de comprendre ce qu'un relationnel bien structuré et efficace peut lui apporter pour développer son entreprise ; maîtriser les 10 caractéristiques clés des as du réseautage d'affaires

Jour 1 - Après-midi de 14h à 17h30Diagnostiquer et diversifier votre réseau

- Décrire son client idéal pour mieux en parler autour de vous
- Cartographier vos réseaux de prescripteurs
- Diversifier vos contacts pour rencontrer les bonnes personnes
- Reprendre contacts avec des anciennes relations

Mise en situation : atelier pratique pour construire 1 ou 2 personas et établir la cartographie de son réseau de prescripteurs, s'appuyant sur des exemples concrets et les échanges avec le groupe.

Objectif pédagogique partiel : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de décrire son client idéal et d'identifier son écosystème réseau actuel pour le développer efficacement

Jour 2 - Matin de 9h30 à 12h30La Networking attitude, avoir l'esprit réseau pour réussir

- Attirer plus de contacts et devenir un catalyseur
- Parce que je le veux bien ou comment être un ami +++
- Rester toujours en mode networking
- Assurer un suivi au jour le jour

Expérimentale : le stagiaire va faire un audit écrit de son mode de réseautage actuel pour le faire évoluer et ainsi assurer un suivi de qualité

Objectif pédagogique partiel : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de s'approprier une posture de networker et de comprendre les enjeux dans diverses circonstances

Mise en situation : le stagiaire devra appliquer certaines méthodes lors d'un déjeuner « réseau » où seront invités une dizaine de professionnel. Le stagiaire aura ainsi une base de contacts pour appliquer les méthodologies proposées pendant la formation.

Jour 2 - Après-midi de 14h à 17h30Le marketing de soi

- Discuter des avantages plutôt que des fonctionnalités
- Pitcher comme un pro
- Communiquer sur vos réussites
- Solliciter des recommandations

Mise en situation : atelier pratique toute l'après-midi sous la supervision du formateur. A tour de rôle chaque stagiaire va rédiger un pitch de présentation 1 minute, 3 minutes et 5 minutes. Tour de table pour débriefer et se nourrir des retours du groupe.

Objectif pédagogique partiel : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de présenter efficacement son activité pour marquer les esprits de son relationnel professionnel

Suivi et évaluation

PROGRAMME FORMATION 2 jours

Pendant la formation : analyse critique lors des ateliers (feedbacks), quizz et QCM

A la fin de la formation : enquête de satisfaction à chaud pour chaque stagiaire

Après la formation : discussion d'une heure par téléphone ou par Skype avec chaque stagiaire deux semaines après la formation pour mesurer les résultats et donc le transfert de compétences.

Le stagiaire sera régulièrement conviés à participer aux déjeuners « réseau » proposés lors du deuxième jour de la formation pour élargir son écosystème relationnel professionnel et ainsi se créer un réseau en adéquation avec les enseignements et la philosophie de la formation.

Une soirée de networking annuelle sera organisée pour tous les stagiaires de l'année scolaire avec un échange privilégié avec une ou les auteures du livre « Tu te lèves et tu décides de développer ton réseau »