

**MORLAIX, le mardi 10 décembre 2019 de 9h30 à 11h30 « L'art du réseautage d'affaires »**  
Trouver des clients grâce à une démarche de bouche à oreille professionnelle

## **BREIZH Connecting interpelle les entrepreneurs finistériens et les sensibilise au réseautage d'affaires. RV à Morlaix pour un atelier pratique et ludique de 2 heures**

**BREIZH Connecting, propose aux chefs d'entreprise et porteurs de projets finistériens un atelier de 2 heures pour s'initier aux techniques de réseautage d'affaires. Unique en Bretagne, ce cabinet spécialisé en Professional Branding sensibilise les entrepreneurs au marketing de bouche à oreille. Un outil puissant mais trop souvent peu ou mal utilisé pour développer leur entreprise. L'atelier aura lieu le mardi 10 décembre de 9h30 à 11h30 à Morlaix.**

« Aujourd'hui, le business networking/réseautage d'affaires est crucial pour développer son activité et sa visibilité. Mais ça ne s'improvise pas ! Professionnaliser sa démarche de marketing de bouche à oreille est indispensable pour se démarquer et trouver des partenaires, des prestataires et des clients » affirme Barbara Ouvrard, consultante formatrice chez BREIZH Connecting, unique organisme de formation en présence digitale et réseautage d'affaires en Bretagne.

A l'issue de l'atelier, les entrepreneurs finistériens seront capables de construire leurs objectifs de réseautage et d'acquiescer la posture d'un super-réseuteur

Fonctionner en réseau, c'est se rendre compte que tout seul on ne peut pas faire grand-chose, que l'on soit indépendant ou salarié. On a besoin des autres.

L'intérêt du réseautage est de faire des rencontres de qualité et d'obtenir des contacts pertinents. Au-delà de consolider la relation avec les contacts déjà en place, le réseautage permet d'aller à la rencontre de nouveaux clients, fournisseurs, partenaires et même de concurrents.

### **PROGRAMME**

1. Clarifiez votre objectif
2. Identifiez votre client idéal
3. Maîtrisez les 10 caractéristiques de l'as du networking
4. Les erreurs à ne pas commettre

Sans adopter une vision purement utilitariste du réseau, l'entrepreneur attend légitimement de son réseau qu'il l'aide à trouver de nouvelles affaires. « Si vous jugez cet apport trop faible ou inexistant, c'est le moment de passer à l'action » ajoute Barbara Ouvrard, experte passionnée en réseautage d'affaires.

**« L'art du réseautage d'affaires »** Trouver des clients grâce à une démarche de bouche à oreille professionnelle

2 heures, 10€uros (le prix d'une place de cinéma), inscription obligatoire.

[www.breizhconnecting.bzh/evenements/](http://www.breizhconnecting.bzh/evenements/)

Mardi 10 décembre 2019 de 9h30 à 11h30. Accueil 30 minutes avant le début de l'atelier : Hôtel L'Europe, 1 Rue d'Aiguillon, 29600 Morlaix

### A PROPOS :

#### **BREIZH Connecting**

Cabinet conseil spécialiste en Professional Branding, formations en réseautage d'affaires (unique en Bretagne) et LinkedIn ; présence et visibilité digitale.

[www.breizhconnecting.bzh](http://www.breizhconnecting.bzh)

06 23 18 15 29

[www.linkedin.com/in/barbaraouvrard-professional-branding](https://www.linkedin.com/in/barbaraouvrard-professional-branding)

37 Avis sur Google