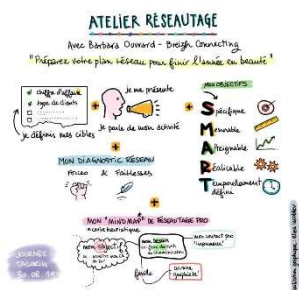


Ploufragan, jeudi 16 et vendredi 17 janvier 2020 BREIZH Connecting forme les dirigeants bretons au marketing de bouche à oreille

Au positionnement unique en Bretagne, BREIZH Connecting donne rendez-vous jeudi 16 et vendredi 17 janvier 2020 aux entrepreneurs, franchisés et équipes de commerciaux pour les former aux techniques de marketing de bouche à oreille (réseautage d'affaires).

Deux jours à Ploufragan, pour que les entreprises des Côtes d'Armor se développent efficacement et sereinement en 2020.

« Les deux choses les plus importantes n'apparaissent pas au bilan de l'entreprise : sa réputation et ses hommes. » Henry Ford



L'année 2020 commence bien en Côtes d'Armor. Les jeudi 16 et vendredi 17 janvier, dans les locaux du VILLAGE by CA à Ploufragan, les dirigeants de TPE, de PME et des acteurs du territoire, se réuniront pour professionnaliser leur démarche de réseautage d'affaires.

Au positionnement unique en Bretagne, BREIZH Connecting forme au marketing de bouche à oreille, une technique commerciale innovante pour développer la notoriété d'une entreprise, afficher l'expertise de son dirigeante et de ses équipes ; et augmenter son chiffre d'affaires durablement.

Pour beaucoup de dirigeants d'entreprise ou de commerciaux, le temps c'est de l'argent. Et le réseau d'affaires, même s'il a le vent en poupe, semble souvent s'avérer une perte de temps et/ou une frustration quant aux résultats. Parce que souvent les réseauteurs se lancent dans le Business Networking bille en tête, sans professionnaliser leurs pratiques. Le Réseautage d'affaires ne s'improvise pas et demande une stratégie bien spécifique avec des outils et une méthodologie qui demandent rigueur et bon sens. Avec des outils efficaces, cette formation repose sur une réflexion stratégique pour obtenir les résultats escomptés en fonction d'objectifs clairs et précis.

Une formation courte de 2 jours pratiques et pragmatiques « [Maîtrisez l'Art du Networking et du réseautage d'affaires](#) ». 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.

« Le bouche à oreille est et reste l'un des meilleurs moyens d'augmenter son portefeuille client à moindre coût. Plus que jamais vos clients cherchent à faire le bon choix : consommer mieux, sans prendre de risque. Le marketing de bouche à oreille augmente considérablement votre chiffre d'affaires, sans investir dans des stratégies de communication alambiquées. Mais le réseautage d'affaires ne s'improvise pas. Beaucoup de membres de clubs d'affaires sont frustrés car ils n'ont pas acquis les méthodes et techniques. La plupart n'ont même pas réfléchi à leurs objectifs de business networking (=réseautage d'affaires) » complète Barbara OUVRARD, serial networker et dirigeante de BREIZH Connecting.

Objectifs pédagogiques partiels

- 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
- décrire son client idéal et identifier son écosystème réseau actuel pour le développer efficacement
- s'approprier une posture de networker et comprendre les enjeux dans diverses circonstances
- présenter efficacement son activité pour marquer les esprits de son relationnel professionnel

Lannion, le 16/12/2019. Diffusion immédiate

Public : tout professionnel désirent 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

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

Tarif : 1 000€HT (prise en charge par les OPCA)

Programme formation complet et modalités d'inscription : <https://www.breizhconnecting.bzh/formations-reseautage/maitrisez-art-networking-devenez-as-reseautage-affaires/>

Membre du réseau CNFPI, BREIZH Connecting accompagne les entreprises dans leur recherche de financement de la formation professionnelle auprès de leur OPCA. Aucune excuse valable pour ne pas booster le développement de leur entreprise.

Experte dans le business networking passionnée, Barbara Ouvrard poste tous les jours un conseil, une astuce ou une réflexion sur son profil LinkedIn.

A retrouver sur le blog BREIZH Connecting, les meilleurs contenus produits par le cabinet spécialiste en présence digitale. Pour en savoir plus sur la méthodologie : [44 Avis Google Business](#)

A PROPOS :

BREIZH Connecting

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

www.breizhconnecting.bzh

06 23 18 15 29

www.linkedin.com/in/barbaraouvrard

44 Avis sur Google