

# Entretenir son réseau professionnel pour se développer

Vente, relation client, marketing - 2022

## Objectifs :

- Construire son réseau professionnel et savoir l'utiliser
- Connaître les différentes méthodes de networking commercial et l'organiser
- Adopter les bonnes pratiques relationnelles pour se promouvoir soi-même ou son entreprise, prospector, fidéliser ses contacts et collecter des informations de qualité

## Participants :

- Responsables, commerciaux, ingénieurs d'affaires, KAM
- Dirigeants d'entreprise et créateurs d'entreprise

## Prérequis :

- Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

**580 €**

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)  
(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)



1 jour (7 heures)



Mises en situation



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Manager Commercial

## Le programme

### Définition, enjeux et intérêt du réseau professionnel

- Qu'est-ce qu'un réseau ?
- Identifier les canaux de déploiement des réseaux

### Optimiser son réseau actuel et le développer

- Cartographier structurellement son réseau
- Evaluer son propre carnet d'adresses pour le faire vivre
- Faire émerger les marchés cachés, les viviers porteurs
- Choisir le bon réseau parmi les locaux et les nationaux : clubs, clusters, Only Lyon etc....
- Se positionner et être proactif dans son réseau

### Développer sa présence en Networking

- Identifier sa dynamique, ses pratiques et les comprendre (se Benchmarker)
- Faire émerger les freins, perceptions et idées reçues pour les faire évoluer
- Intégrer le Networking à son quotidien et en faire un réflexe
- Activer les leviers d'une posture proactive

### Adopter les bonnes pratiques

- Devenir acteur de son réseau pour gagner en influence
- Raisonner « Networking durable »
- Aborder le Business comme conséquence et non comme finalité

### Mettre en place son plan d'Actions

- Créer sa boîte à outils de Networker
- Constituer sa BDDN
- Exploiter le CRM interne
- Identifier puis qualifier les Leads
- Assurer l'accroche des contacts par un élaborer un Pitch Elevator dédié puis:
  - ~ Mettre en confiance et échanger
  - ~ Stimuler la curiosité des Leads
  - ~ Insuffler du lien et un futur proche
- Connaître les rituels, les codes, les bonnes pratiques

Les + de la formation : chaque participant cartographie son réseau et construit son plan d'actions pendant la formation

## Dates et villes

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

Lyon - 04 72 53 88 00

- 10/06
- 05/12

# Moyens pédagogiques et d'encadrement

## **Moyens pédagogiques :**

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

## **Suivi et évaluation de la formation :**

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.