

## Développer son réseau professionnel

1 jour – 7 heures

### OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Développer son capital relationnel pour vendre mieux
- Adopter les bonnes pratiques du networking pour constituer un réseau durable
- Identifier les réseaux pertinents et les contacts influents à chaque étape de la vente.

### PROGRAMME

- **Développer son esprit réseau pour cultiver son business**
  - ✓ Intégrer les principes de base du réseau
  - ✓ Se fixer ses objectifs professionnels
- **Identifier et cartographier son réseau relationnel**
  - ✓ Analyser ses réseaux actuels
  - ✓ Identifier ses contacts, les mettre à jour et les hiérarchiser
- **Construire sa stratégie réseau**
  - ✓ Se libérer du temps pour réseauter
  - ✓ Bien communiquer avec son réseau et maintenir le lien
- **Préparer ses outils de networking**
  - ✓ Les réseaux sociaux professionnels
  - ✓ Rendre son profil visible sur le web
  - ✓ Mettre en place une stratégie online sur les autres réseaux
- **Développer et entretenir son carnet d'adresses**
  - ✓ Développer son réseau : les bonnes méthodes
  - ✓ Solliciter son réseau avec tact et discernement
  - ✓ Entretenir son réseau dans le temps
  - ✓ Apprendre à donner pour recevoir

### MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques illustrés de cas pratiques (Jeux de rôles/approches gamifiée...)

### FORMATEUR

- Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine du développement commercial
- Pour plus d'information sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation Continue

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

### ACCESSIBILITÉ

Nous mettons tout en œuvre pour rendre accessibles nos formations. Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, merci de nous contacter

LES



- **Approche Stratégique et Personnalisée du Networking**
- **Maîtrise des Outils et Techniques de Networking**

### PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants TPE-PME de l'artisanat

### PRÉREQUIS

Aucun

### LIEUX DE FORMATION

75 : Paris 12<sup>ème</sup>  
77 : Chelles, Meaux, Melun, Provins  
78 : Versailles, Mantes  
91 : Evry, Etampes  
92 : Nanterre  
93 : Bobigny  
94 : Saint Maur  
95 : Cergy

### DATES

Disponibles sur le site  
[www.cma-idf-formation.fr/](http://www.cma-idf-formation.fr/)

### TARIF

Tout public : 210 € nets de taxe  
Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint)

### CONTACT

Tél : 3006

### DÉLAI D'ACCÈS

Candidature 48h avant le 1er jour de formation sous réserve :  
D'un entretien de positionnement et de la vérification d'éventuels Pré-requis.  
Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis.  
Délai de réponse sous 48h

Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Île-de-France  
72-74, rue de Reuilly - 75 592 Paris cedex 12

SIRET : 130 027 972 00012

Enregistré sous le NDA 11756120375  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de L'Etat.