

OBJECTIF(S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- 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.

DURÉE

1 jour - 7 heures
9h15-12h45//13h30-17h

TARIF NET DE TVA

Tarif tout public : 245 €

EFFECTIF

Présentiel :

Minimum : 5 stagiaires

Maximum : 12 stagiaires

LIEU DE FORMATION

CMA IDF - 92

17 bis rue des Venêts
92000 NANTERRE

CONTACT

Service Formation

TURHAN Silvia

Tél : 01 47 29 43 87

formation.92@cma-idf.fr

www.formation-cma92.fr

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

PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants des TPE-PME, et demandeurs d'emploi.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques.

ÉVALUATION

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

PROFIL FORMATEUR

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine.

SUIVI ET VALIDATION

Délivrance d'une attestation de fin de formation.
Questionnaires de satisfaction.