



Formation

Booster son réseautage professionnel 7 heures

Niveau 1

o PUBLIC VISE

Cette formation s'adresse aux personnes désirant améliorer leurs compétences en réseautage professionnel

o OBJECTIFS

Objectif global :

La formation a pour but de définir une stratégie de réseautage professionnel rentable et efficace améliorée avec l'IA :

- Améliorer ses compétences en réseautage professionnel
- Définir et mettre en place une stratégie

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Définir des objectifs de réseautage
- Mettre en place des actions de réseautage
- Gérer le suivi des actions de réseautage

o MOYENS PEDAGOGIQUES

Cette formation est présentée par 1 Formateur Caroline Durand.

La formation s'effectue en présentiel ou en distanciel.

Pour permettre l'interaction dans le groupe, la formation est limitée à 4 personnes.

Chaque notion est expliquée par des slides suivis d'exercices pratiques sur support papier ou digital.

Une attestation de formation est remise en fin de formation justifiant le bon suivi.

Un support de cours est remis en fin de formation.



- **DUREE**
 - Durée : 1 jour (ou 2 matinées) soit 7 heures
- **PRIX**
 - La formation en groupe est facturée 300 euros Net de Taxes par personne
- **PROGRAMME POUR LA JOURNEE**

Accueil des participants et introduction

- Accueil et enregistrement
- Présentation des objectifs de la journée
- Brève présentation des participants

Module 1 - Les fondamentaux du réseautage

- **Comprendre le réseautage**
 - Définition et importance du réseautage dans le milieu professionnel.
 - Différents types de réseautage (formel, informel, en ligne).
- **Les mécanismes du réseautage**
 - Psychologie du réseautage : construire un écosystème d'entrepreneurs
 - La posture du réseuteur
- **Les compétences essentielles à développer**
 - Compétences en communication : écouter activement, poser des questions pertinentes.
 - Compétences en présentation personnelle : pitch elevator, présentation claire et concise.

Pause

Module 2 – Définir sa stratégie de réseautage

- **Analyse de son réseau actuel**
 - Les acteurs d'un réseau
 - Définir votre écosystème d'entrepreneurs
 - Cartographie de son réseau actuel



- **Définir ses objectifs de réseautage**
 - Objectifs SMART : spécifiques, mesurables, atteignables, pertinents, temporels.
 - Identifier les personnes clés et les opportunités à atteindre.
 - Choisir des réseaux pertinents
 - Préparation, effectuer des recherches sur les participants avec l'aide de l'IA.

Module 3 – Suivre et entretenir son réseau

- **Les messages de suivi**
 - Partenariats, co marketing
 - Clarifier vos services et votre demande
- **Les têtes à tête**
 - Qui sélectionner
 - Le déroulement
- **Élaborer un plan d'action avec KPI**
 - Définir les actions à court, moyen et long terme.
 - Intégrer le réseautage dans sa routine quotidienne/hebdomadaire.
 - Utiliser des outils de gestion de contacts (CRM, etc.).

Pause

Module 4 - Mise en pratique et affinage de la stratégie

- **Votre présence digitale**
- **Partage et feedback**
 - Présentation des stratégies développées par les participants.
 - Feedback constructif des formateurs et des autres participants.
- **Ajustement et optimisation**
 - Affiner les stratégies en fonction des retours.
 - Établir un calendrier de suivi pour évaluer l'efficacité de la stratégie.

Conclusion et Questions

- Résumé des points clés de la journée
- Questions et réponses
- Remise des supports de formation
- Clôture et remerciements