



easy centre de formation

sarl Lamed services - 10, rue Pergolèse 75016 PARIS
tél. : 01 45.05.39.92 - easycentredformation@gmail.com
-Siret 534 042 882 00017 -
N° de décl. d'activité auprès du Préfet de la région IDF : 11 75 475 07 75

VENDRE PAR SON RESEAU RELATIONNEL

PUBLIC

- Toute personne désirant développer son réseau relationnel à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

OBJECTIF

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

- Relier le diagnostic de son réseau relationnel à ses projets personnels et professionnels.
- Établir des liens solides avec les personnes pour pouvoir mobiliser son réseau
- Se doter d'une stratégie pour développer son réseau relationnel

DUREE

40 heures, 5 jours

LIEU DE FORMATION

Voir convention.

DATE

Voir convention.

NOMBRE MINIMUM ET MAXIMUM DE STAGAIRES PAR SESSION

Minimum : 1 - Maximum : 12

FORMALISATION A L 'ISSUE DE LA FORMATION

Remise d'un attestation de formation.

SUIVI DE LA FORMATION

Feuille de présence.

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Formation dispensée par un formateur professionnel
Supports pédagogiques : accès internet et ordinateur pour illustration, iPhone ou iPad.

DESCRIPTION

Jour 1

FAIRE LE DIAGNOSTIC DE SON RESEAU RELATIONNEL

- Distinguer les notions de largeur de réseau et profondeur relationnelle.
- Évaluer sa capacité actuelle à fonctionner en réseau.
- Répertorier et classer ses contacts selon les critères spécifiques du fonctionnement en réseau.
- Évaluer la puissance de son réseau relationnel au regard de ses projets.

Jour 2 et 3

CONSOLIDER LES LIENS AVEC LES MEMBRES DE SON RESEAU

- Comprendre ce qui motive les membres d'un réseau à être actif.
- Adopter les comportements indispensables d'un fonctionnement efficace dans un réseau relationnel.
- Respecter les valeurs et l'éthique du réseau pour une relation durable.
- Favoriser les occasions de rencontre.
- Développer des attitudes d'écoute pour comprendre les besoins des autres membres du réseau.
- Répertorier ses apports potentiels au réseau.
- Savoir refuser une requête sans rompre le lien avec la personne.

ELARGIR SON RESEAU DE NOUVEAUX CONTACTS

- Obtenir une recommandation d'un membre du réseau existant.
- Se présenter de façon synthétique et mémorable.
- Établir et nouer des contacts lors d'un événement collectif.
- Mémoriser les noms et les données importantes.
- Rejoindre un réseau existant : les bonnes pratiques d'une intégration réussie.
- Repérer les erreurs à ne pas commettre.
- Transposer les bonnes pratiques à l'utilisation des NTIC.

Jour 4 et 5

DEFINIR SA STRATEGIE RESEAU A COURT ET MOYEN TERME

- Cibler les contacts à développer en fonction de ses projets :
 - les liens à renforcer ;
 - les nouvelles personnes à rencontrer.
- Définir son plan d'action et de communication à court et moyen terme