



Activer son réseau relationnel

Evoluer/changer de poste – Développer son activité

Contexte de la demande client : Décider à se lancer en tant que freelance, ces clients ont pris conscience qu'ils devaient s'appuyer sur leur Réseau relationnel pour faire connaître leur activité et pouvoir être mis facilement en relation avec d'éventuels acheteurs de leurs produits ou services. Si l'évidence est là, la pratique demande à être travailler et affiner.

<p>1 JOUR Formation – 7h00 0,5 JOUR – 3h30 REX à 12 semaines ou suivi mensuel</p> <p>Intra en Présentiel Max 8 personnes</p>	<p>Objectifs de formation</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Développer, optimiser et affiner sa pratique du réseau relationnel pour rencontrer les acteurs clés de sa réussite ● Dépasser ses freins et mettre en pratique la pro-activité ● Faire le bilan sur ses pratiques et ses résultats
<p>Public Futurs entrepreneurs Personne en évolution de carrière ou en repositionnent professionnel</p> <p>Prérequis Aucun</p> <p>Compétences visées Communication Organisation Réseaux</p> <p>Evaluation Bilan à chaud</p>	<p>Programme</p> <p>Ouverture Accueil, présentations, cadre, programme, relève des attentes et des objectifs</p> <p>Définir les bases du réseau relationnel Les représentations du réseau Les avantages professionnels et personnels L'utilité et la force du réseau La philosophie réseau</p> <p>Oser se lancer Identifier ses freins, ses blocages Les comprendre pour les dépasser Partages d'expériences Mettre en place de nouveaux comportements</p> <p>La stratégie réseau Définir son réseau, ses atouts et ses déficits Analyser ses cibles et leurs pratiques Identifier et partager sur les opportunités Préparer sa stratégie de communication</p> <p>Se présenter et présenter son activité, susciter l'intérêt Les étapes clés de la présentation Préparer et tester sa présentation S'intéresser à son interlocuteur et obtenir les informations essentielles Les outils de présentation</p> <p>Développer des contacts Contacter, renouer, relancer Les différentes techniques d'approches Préparer ses rendez-vous Développer sa communication interpersonnelle</p> <p>Entretenir son réseau Les intérêts et les avantages Les solutions pour fidéliser ses contacts Mettre en place les outils de mesure pour optimiser sa pratique</p> <p>Clôture Bilan de satisfaction Tour de table</p>
<p>Formateur Sylvie Delobelle FC certifié Expert en communication</p> <p>Code & Thématique</p>	<p>Méthodes pédagogiques Une pédagogie ludique et active, pour que le stagiaire soit acteur de son apprentissage. Partage d'expériences, Mises en situation individuelle et en groupe, travaux de réflexion individuelle et collective, photo-langage, mise en application avec feedback, exercices.</p> <p>Ce qu'en disent les participants</p>

<p>PP-6 Projet professionnel</p>	<p><i>"La formation était très enrichissante. Cela m'a permis de me fixer de nouveaux objectifs pour mettre en avant ma communication et ma présentation d'activité. Merci pour cette journée très enthousiasmante"</i> Hélène Thierry - Consultante RH/Recrutement -</p>
--------------------------------------	---