

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.

DUREE

1 jour - 7 heures

09h00-12h30 / 13h30-17h00

TARIF NET DE TVA

Pris en charge par
la Communauté de
Communes des 2 Vallées

EFFECTIF

Présentiel

Minimum : 5 stagiaires

Maximum : 12 stagiaires

LIEU(X) DE FORMATION

**Communauté de
Communes des 2 Vallées**

23 Rue de la Chapelle
Saint-Blaise,
91490 Milly-la-Forêt

CONTACT

Service Formation

01 69 47 54 34 / 58 92

formation.91@cma-idf.fr

Plus d'infos sur
cma-essonne.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.

PRE-REQUIS

Aucun

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques

ÉVALUATION

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

PROFIL FORMATEUR

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine d'enseignement et connaissances de la spécificité de la TPE et de l'artisanat

SUIVI ET VALIDATION

Délivrance d'une attestation de fin de formation

Questionnaires de satisfaction