

DÉVELOPPER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL

Modules FM2

OBJECTIFS

1. Développer son réseau relationnel
2. Mettre en place une stratégie numérique de communication
3. Obtenir des recommandations

PUBLIC

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), repreneurs, dirigeants (TPE-PME), cadres dirigeants

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Se développer au travers de réseaux



- FAIRE LE DIAGNOSTIQUE DE SON RÉSEAU RELATIONNEL
 - Évaluer sa capacité actuelle à fonctionner en réseau
 - Répertorier et classer ses contacts selon des critères spécifiques du fonctionnement en réseau
 - Évaluer la puissance de son réseau relationnel au regard de ses projets
- CONSOLIDER LES LIENS AVEC LES MEMBRES DE SON RÉSEAU
 - Comprendre ce qui motive les membres d'un réseau à être actif
 - Adopter les comportements indispensables d'un fonctionnement efficace dans un réseau professionnel
 - Respecter les valeurs et l'éthique du réseau pour une relation durable
 - Favoriser les occasions de rencontre
- ELARGIR SON RÉSEAU 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 évènement collectif
 - Rejoindre un réseau existant : les bonnes pratiques
- DÉFINIR SA STRATÉGIE RÉSEAU À COURT ET MOYEN TERME
 - Cibler les contacts à développer en fonction de ses projets
 - Définir son plan d'action et de communication efficace

Les sessions alternent la théorie, les cas pratiques et des partages d'expérience.

Retrouvez toutes nos formations sur www.adircom.fr