



## 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 RELATIONEL**

- 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

#### **SAS WS CONSEILS**

SIRET 894 117 589 00024 – TVA intracommunautaire FR42 894 117 589  
Organisme de Formation N° 11922415392  
22, rue Madeleine Michelis – 92 200 Neuilly-sur seine - Tél : 01 87 44 28 29