



VENDRE PAR SON RESEAU ET PAR LES RESEAUX SOCIAUX

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

Acquérir une vision claire des enjeux et des opportunités offerts par les réseaux sociaux

DUREE

7 heures, 1 jour.

FORMALISATION A L 'ISSUE DE LA FORMATION

Remise d'une attestation de formation.

LIEU DE FORMATION

Voir convention.

SUIVI DE LA FORMATION

Feuille de présence.

DATE

Voir convention.

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

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

NOMBRE MINIMUM ET MAXIMUM DE STAGAIRES PAR SESSION

Minimum : 1 - Maximum : 12

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.

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.

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