Durée	2 jours
Tarif entr.	860 € H.T.
Tarif part.	480 € H.T.
Référence	MP 04
Contact	Alexandra Sebban
Tél.	01 46 02 93 30
Mail	contact@rh-france.fr

Développer et activer vos réseaux relationnels

Objectifs

- Comprendre le fonctionnement d'un réseau.
- Mesurer les avantages d'un réseau particulièrement dans un contexte professionnel.
- Arborer les cartes de ses réseaux.
- Développer efficacement ses aptitudes à faire du réseau.
- Pérenniser ses réseaux.
- Prendre des rendez-vous réseaux.

Pour qui ?

- Pour toute personne désireuse de développer et activer une posture réseau.

Les plus

- **Formation très opérationnelle** permettant d'acquérir une méthodologie précise.
- **Se doter d'outils pratiques** pour construire une dynamique de réseau.
- **Obtenir des rendez-vous réseaux.**

PROGRAMME

Jour 1

Mesurer vos réflexes réseaux :

- Auto diagnostic.

Cartographier votre réseau actuel :

- Organiser votre réseau avec une carte heuristique.

Comprendre le fonctionnement d'un réseau pour passer à une approche formelle :

- Le schéma de la connivence.
- Développer un état d'esprit cohérent pour déployer un réseau.
- Agir sur le réseau pour développer un réseau de connivences.

Comment élargir votre réseau en interne et en externe ?

- La carte de visite : un outil d'échange prospectif.
- Savoir rebondir à partir d'une carte de visite.
- Créer des partenariats : règles de base, prise de poste, mille occasions de réseauter, réseaux d'entreprises.
- Créer des échanges : prise de poste, sept questions à se poser avant d'intégrer un réseau, liste des réseaux sociaux et virtuels.

Jour 2

Préparer le rendez-vous réseau :

- Se positionner en tant qu'offreur de services.
- Les trois étapes de l'entretien réseau.
- Les onze questions brise glace possibles à poser en entretien.
- Savoir se présenter à l'oral pour convaincre en deux minutes.
- Créer sa biographie intentionnelle pour savoir se présenter à l'écrit.

Prendre des rendez-vous réseaux par téléphone :

- Se préparer et s'entraîner à l'entretien téléphonique.
- Prendre des rendez-vous réseaux.

Savoir entretenir la visibilité.