

## Formation « Vendre avec une démarche réseau »

### > Bénéficiaires

Commerciaux, développeurs,  
chefs de projets

### > Prérequis

Être muni d'une tablette  
ou ordinateur portable  
Avoir complété le questionnaire  
de préparation de la formation  
Avoir créé son profil LinkedIn

### > Intervenante

Catherine SARNOW  
Formatrice en communication  
d'entreprise, managériale,  
interpersonnelle.  
Coach professionnel.  
**Ou**  
Véronique DUPREY  
Formatrice en gestion de carrière  
recrutement, coach 360°.

### > Modalités d'intervention

2 jours soit 14 heures  
En présentiel ou en distanciel  
selon les contraintes sanitaires

### > Dates

25-26/04/2022  
07-08/07/2022  
27-28/10/2022

### > Suivi et évaluation

Jeux de rôles  
Quiz  
Plan de progrès

### > Tarif

1 400 € HT  
Tarif intra : nous contacter

### > Solutions de financement

Nous contacter

### > Objectif de la formation

Réseauter pour démultiplier les opportunités de vente et créer  
un réseau de partenaires fiables

### > Objectifs pédagogiques

- Distinguer réseautage, prospection et vente
- Mobiliser durablement son réseau

### > Méthodes et outils pédagogiques

Formation en présentiel avec alternance des méthodes  
interrogative, active et expositive pour capter, maintenir  
l'attention et faciliter l'apprentissage.

Outils : questionnaire de préparation, autodiagnostic, fiches  
pratiques, LinkedIn, jeu de cartes, jeux de rôle à partir de  
l'expérience des participants, quiz, manuel du participant.

## Programme

### Jour 1 Distinguer réseautage, prospection et vente

- S'approprier la démarche réseau, ses outils et ses codes en ligne et hors ligne.
- Différencier le pitch réseau du pitch commercial
- Intégrer le réseautage en amont ou en parallèle de la prospection
- Sélectionner les contextes de réseautage propices dans la phase fidélisation clientèle

### Jour 2 Mobiliser durablement son réseau

- Identifier les trois leviers de développement efficaces
- Sélectionner les réseaux formels adaptés à son profil
- Réseauter gagnant-gagnant en respectant les règles de fonctionnement du réseau, ses besoins et ceux des adhérents.