

## Formation « Réseauter efficacement »

### > Bénéficiaires

4 à 8 professionnels

### > Prérequis

Être muni d'une tablette ou ordinateur portable  
Avoir complété le questionnaire des aptitudes à réseauter

### > 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

3 jours non consécutifs  
soit 21 heures  
En présentiel ou en distanciel selon les contraintes sanitaires

### > Dates

01/03/2022 & 07-08/03/2022  
13/05/2022 & 19-20/05/2022  
16/09/2022 & 26-27/09/2022

### > Suivi et évaluation

Exercices  
Jeux de rôles  
Quiz  
Plan de progrès

### > Tarif

2 100 € HT  
Tarif intra : nous contacter

### > Solutions de financement

Nous contacter

### > Objectif de la formation

Réseauter efficacement

### > Objectifs pédagogiques

- Construire une stratégie de réseautage
- Appliquer la démarche réseau
- Acquérir les codes de communication du réseuteur

### > 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 : autodiagnostic, matrices, fiches pratiques, LinkedIn, jeux de rôle à partir de cas concrets issus de l'expérience des apprenants, quiz, manuel du participant.

## Programme

### Jour 1 Construire une stratégie de réseautage

- Comprendre réseautage ou networking professionnel (objectif, fonctionnement, valeurs)
- Construire sa stratégie réseau à partir d'objectifs professionnels SMART
- Optimiser ses actions réseau (pertinence, planning, durée, suivi)

Travail inter session : mettre en œuvre deux actions réseau associée à un objectif réseau

### Jour 2 Appliquer la démarche réseau

- S'approprier la démarche réseau et les 2 manières de réseauter
- Identifier les 10 outils du réseuteur et leurs bénéfices
- Sélectionner les outils en fonction de l'objectif et du contexte de réseautage

### Jour 3 Acquérir les codes de communication du réseuteur

- Diagnostiquer son profil de réseuteur
- Rédiger « son pitch réseau » sans se vendre
- Cultiver et développer son réseau en respectant les codes du réseuteur