

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 SARNOU
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.