

## Formation

### « Déployer sa stratégie d'influence territoriale »

#### > Bénéficiaires

4 à 8 dirigeants, managers, entrepreneurs

#### > Prérequis

Être muni d'une tablette ou ordinateur portable  
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

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

#### > Dates

13-14/10/2022 & 21/10/2022

#### > Suivi et évaluation

Étude de cas  
Jeux de rôles  
Quiz  
Plan de progrès

#### > Tarif

2 100 € HT  
Tarif intra : nous contacter

#### > Solutions de financement

Nous contacter

#### > Objectif de la formation

Cultiver et co-développer un réseau d'influence territoriale en ligne et hors ligne pour faciliter le développement de son activité

#### > Objectifs pédagogiques

- Co-construire une stratégie d'influence territoriale
- Mobiliser durablement ses réseaux d'influence
- Améliorer sa marque professionnelle

#### > 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, étude de cas, jeux de rôle, matrices, fiches pratiques, médias sociaux, quiz, manuel du participant.

## Programme

### Jour 1 Co-construire une stratégie d'influence territoriale

- Décrire une stratégie d'influence
- Définir des objectifs SMART et plan d'action en cohérence avec l'objectif commun
- Identifier les synergies et répartir les axes de développement au sein du groupe

### Jour 2 Mobiliser durablement ses réseaux d'influence

- Appliquer une démarche réseau méthodique
- Distinguer réseautage, lobbying et clientélisme
- Identifier les trois leviers de développement efficaces

Travail inter session : rédiger son pitch LinkedIn et enregistrer son pitch en face à face

### Jour 3 Améliorer sa marque professionnelle

- Adapter « son pitch réseau » à ses cibles
- Diagnostiquer son profil de réseuteur
- Optimiser son personal branding sur les médias sociaux.