

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

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