

## LE RESEAU, UN LEVIER POUR LE BUSINESS

### PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants, managers,  
cadres, désireux  
d' étoffer leur réseau  
professionnel

### OBJECTIFS

- Elaborer son  
« elevator pitch »
- Savoir faire parler  
« efficacement » son  
interlocuteur
- Savoir animer le suivi  
des contacts

### MÉTHODOLOGIE

- Identifier ses points forts  
et les points  
d'amélioration
- Identifier les réseaux  
pertinents en fonction de  
son objectif
- Construire son pitch
- Tester en situation
- Réajuster

### EVALUATION

- Grille d'évaluation des  
compétences

### Qu'est-ce qu'un réseau ?

- Identification de son réseau actuel
- Repérage des réseaux susceptibles d'être rejoints

### Bases et principes de la communication en face à face

- Communication verbale
- Communication non verbale
  - le para-verbal
  - la gestuelle, posture

### Un speed dating business, ça se prépare !

- Que fait la société que je  
vais rencontrer ?
- Qui est mon interlocuteur ?
- Pourquoi cette rencontre ?

### Préparer sa « bande annonce » ou « elevator pitch » en 4 questions

- Qui suis-je ?
- A quoi je sers ?
- Pourquoi j'existe ?
- Quelle est ma différence ?

### Le suivi des rencontres réseau

- Tableaux de bord
- Animation du réseau

### DURÉE 2 JOURS

1 journée de méthodes  
sur la démarche réseaux  
et simulations en  
présentiel

+

1 journée atelier de  
débrief et réajustements



### CHRISTÈLE BARAL

Spécialiste de la  
démarche réseaux, intervient  
auprès des dirigeants, cadres et  
collaborateurs

06 61 13 85 04

[christele.baral@wanadoo.fr](mailto:christele.baral@wanadoo.fr)

[www.christelebaral.fr](http://www.christelebaral.fr)

Mise à jour V3 le 26/12/2024