



**CAPBUSINESS**

OPTIMISEZ VOTRE PERFORMANCE COMMERCIALE

by Christèle Baral

## 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

FORMATION RESEAUX PROFESSIONNELS

# LE RESEAU, UN LEVIER POUR LE BUSINESS

## 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

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

Mise à jour V3 le 26/12/2024