

LE RESEAU, UN LEVIER POUR LE BUSINESS

PUBLIC CONCERNÉ

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

PRE REQUIS : aucun

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
www.christelebaral.fr