

DURÉE

1,00000 jours (soit 7 heures)

PRIX

500 € par participant

Soit 600 € TTC

Frais de repas et d'hébergement non inclus

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels et toute personne souhaitant élargir ses compétences.

PRÉREQUIS

Bulletin d'inscription

PÉDAGOGIE

A travers différents contenus (vidéos, ateliers pédagogiques et interactifs, documents...) parcourez les points essentiels et devenez acteur de votre formation !

FORMATEURS

Experts, ingénieurs, avocats, juristes, techniciens

ÉVALUATION ET SUIVI

Évaluations tout au long de la formation. Des évaluations et ateliers pédagogiques sont mis en place à chaque thème abordé

**OBJECTIFS**

- Déterminer les contacts indispensables au développement de son activité.
- Accroître l'efficacité de son réseau relationnel existant.
- Créer de nouveaux contacts

**PROGRAMME****Définitions du réseau professionnel**

- Le premier réseau visible
- Le réseau à révéler
- Le nouveau réseau

Stratégie de réseau

- Éléments pour mesurer l'efficacité de son réseau
- Identification des cibles
- Différents outils de communication

Développement de son réseau

- Maîtrise de l'image de l'entreprise
- Réactivité et adaptabilité
- Pratiques commerciales

Maintenir son réseau

- Suivi des contacts



- Grandes lignes pour entretenir son réseau
- Planification de son temps

**VALIDATION**

Attestation de formation délivrée par l'OFIB, organisme certifié QUALIOP1

