

Durée : 2 jour(s)

Objectifs

Développer son capital relationnel pour vendre mieux, plus facilement et plus rapidement
Adopter les bonnes pratiques du Networking pour un réseau durable
Identifier les réseaux pertinents et les contacts influents à chaque étape de la vente

Pré-requis

Toute personne souhaitant développer son réseau professionnel
Connaissance de l'outil Internet est requise

Plan de cours

1. Développer son esprit réseau pour cultiver son business
Définition de la notion de réseau
Intégrer les règles de savoir-vivre du réseau et éliminer les fausses idées
Le business comme conséquence non comme finalité
Dégager du temps pour le Networking
Lobbying commercial : gagnez en influence
2. Identifier et cartographier son réseau relationnel
Dresser la carte de ses réseaux réels et potentiels
Hiérarchiser ses contacts sur une matrice de proximité
Dénicher les réseaux cachés
Identifier les portes d'entrées des réseaux influents
Quels outils utiliser pour organiser ses contacts ?
3. Construire sa stratégie réseau
Définir ses objectifs et identifier le bon réseau
Identifier les interlocuteurs clés à contacter
Évaluer les connexions potentielles avec son propre réseau
Interconnecter les experts pour créer plus de valeur client
Prioriser les cibles et bâtir son plan de contact
4. Maîtriser les bonnes pratiques du Networking pour développer et entretenir son carnet d'adresses
Capitaliser sur les réseaux professionnels existants
Entrer en contact et savoir engager la conversation «pour ne rien dire»
Transformer une rencontre en contact business
Être disponible et proactif au sein de son réseau
savoir donner pour mieux recevoir
Utiliser efficacement les réseaux virtuels
5. Savoir solliciter son réseau avec tact et discernement
Que peut-on demander à son réseau ?
Les règles à respecter pour solliciter ses faveurs
Les erreurs à ne pas commettre
L'éthique du Networking