Plan de formation

Réseauter pour connaître et se faire connaître

Description de la formation

Pour développer votre réseau d'affaires, l'établissement d'un contact relationnel efficace est primordial en présentiel et en virtuel. Le client se tournera souvent vers le partenaire avec lequel il se sent le mieux. Alors, comment développer rapidement ce contact privilégié lors d'événements? Cette formation vous permettra de peaufiner la prise de contact, de maîtriser les comportements pertinents, de créer un contact relationnel attentionné, d'établir une crédibilité et d'effectuer les suivis afin d'agrandir votre réseau de contacts grâce à un réseautage efficace.

Objectifs pédagogiques

1. Structurer votre plan d'action de réseautage pour plus d'efficacité
2. Projeter une image professionnelle
3. Établir le contact facilement lors de rencontres de réseautage
4. Mettre en pratique les techniques pour communiquer votre intérêt
5. Effectuer des suivis pour garder le contact vivant

Contenu

Brise-glace : « Les enjeux du réseautage »

Module I : Établir sa stratégie de réseautage

Préparer son réseautage

Maximiser sa visibilité

- Exercice en équipes : Avec qui dois-je réseauter et où est-il?
- Identifier toutes ses occasions de réseautage
- Varier les façons de réseauter
- Réseauter à distance

Module 2 : Connaître et se faire connaître

Se présenter avec tact et impact

- Faire une bonne première impression
- Le discours d'ascenseur
- Les capteurs d'intérêts
- Exercice en simulation – Capter mon intérêt

Alimenter la discussion

- Les différentes stratégies pour séduire en affaires
- Questionner pour démontrer l'intérêt
- Se positionner comme valeur ajoutée

Module 3 : Garder le contact en continu

- Les stratégies de livraison de valeur en continu
- Effectuer un suivi efficacement
- Bâtir mon plan de visibilité
- Réflexion individuelle - Mon plan d'action SMART pour la prochaine année

Méthodologie

Réseauter pour connaître et se faire connaître

- Démonstration
- Travail d'équipe
- Travail individuel
- Groupe de discussion
- Simulation
- Auto-évaluation

Présentations et échanges (40 %), exercices en sous-groupes (40 %), simulations (20 %).

Clientèle visée

Tous

À savoir lorsque cette formation est en ligne

Nos formations en ligne sont diffusées sous forme de classes virtuelles interactives et nous travaillons avec la plateforme Zoom.

Vous devez avoir un ordinateur avec un bon accès à Internet ainsi qu'une caméra, un micro et des haut-parleurs afin de participer à la formation. La caméra doit être fonctionnelle et être ouverte tout au long de la formation pour faciliter les échanges avec le formateur et le volet pratique de la formation.

Formateur(s)

Lucie Turcotte

Ayant acquis une expérience de plus de 12 ans, principalement à titre de directrice des ventes où elle a dirigé une équipe de plusieurs vendeurs, Lucie se spécialise depuis 15 ans dans le coaching et la formation en entreprise. Elle œuvre principalement dans les domaines de la vente, du développement des affaires, de l'attitude client, de l'expérience client (service à la clientèle), de la négociation, de la commercialisation et de la gestion.

Durée

1 jour(s) pour un total de 3,5 heure(s).

Coût par participant en formation publique

397 $

Prochaines dates en formation publique

17 octobre 2024 (En ligne)
29 avril 2025 (En ligne)

ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 7 000 participants formés annuellement et une offre de plus de 300 différentes formations. Nos formations sont pratiques et pragmatiques et affichent un taux de satisfaction supérieur à 90 %. Consultez notre programmation complète au http://www.etsformation.ca/