

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  
Une 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 : gagner 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