

## Développer son réseau grâce au Networking

Le networking est devenu une compétence clé, quasi indispensable pour certaines professions aujourd'hui et qui peut ouvrir de nombreuses opportunités. Une rencontre professionnelle est une relation humaine avant tout ! Cependant, networker çà se travaille, il existe des bonnes pratiques pour créer du lien dans son cercle professionnel et entretenir ses relations.

### Objectifs de la formation :

Acquérir les techniques spécifiques au networking dans le domaine professionnel et trouver l'attitude juste pour gagner en proactivité dans le développement de son activité

### Objectifs pédagogiques :

- Connaitre son Personal Branding
- Savoir créer ses avatars
- Maîtriser l'élaboration du plan d'action et des projets
- Maîtriser le networking digital

### Prérequis :

Aucun prérequis

### Durée et horaires :

1 journée soit 7h soit de 9h00-12h30 ; 13h30-17h00

### Moyens pédagogiques et méthodes utilisées :

Suivi et évaluation : Méthode active et participative  
Énoncés théoriques - Exercices d'application - Le stagiaire est évalué en début et en fin de formation.

### Public :

Professionnels Libéraux et leurs salariés

### Contenu de la formation :

Matin (9h00-12h00)

#### **I- Qu'est-ce que le networking**

Définition de la notion de networking  
Quelles sont les idées fausses sur le networking ?

#### **II- Développer son esprit réseau**

Intégrer les règles de savoir-vivre du réseau  
Dégager du temps pour le networking

### **III- Identifier et cartographier son réseau relationnel**

Dresser la carte de ses réseaux réels et potentiels

Dénicher les réseaux cachés

Quels outils utiliser pour organiser ses contacts

Après-midi (14h00 – 17h00)

### **IV- Construire sa stratégie réseau**

Définir ses objectifs et identifier le bon réseau

Identifier les interlocuteurs clés à contacter

Prioriser les cibles et bâtir son plan d'action

### **V-Maîtriser les bonnes pratiques pour entretenir son réseau**

Capitaliser sur les réseaux professionnels existants

Être disponible et proactif au sein de son réseau

Utiliser efficacement les réseaux sociaux

### **VI-Savoir solliciter son réseau**

Que peut-on demander à son réseau ?

Les erreurs à ne pas commettre

#### Modalités d'évaluation :

Questionnaire en fin de formation sur les différents thèmes du contenu de la formation pour mesurer les savoirs et savoirs faire acquis des apprenants.

#### Intervenant :

Danielle Gourvès, Coach en développement personnel et Formatrice

#### Modalités et délais d'accès :

La pré-inscription se réalise sur notre site web.

L'inscription est validée à réception des pièces complémentaires demandées.

Un e-mail est envoyé afin de confirmer la formation accompagnée du livret d'accueil apprenant, les CGV et le règlement intérieur (disponibles en téléchargement sur notre site web)

#### Tarifs

L'ORIFF-PL s'occupe de la demande de prise en charge auprès du FIF-PL. Vous devez seulement suivre la procédure d'inscription.

**2 jours** par année civile, pris en charge par le FIF-PL, si le code APE de votre activité relève de ce fonds de formation.

#### Accesibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez vous renseigner sur les conditions d'accès à notre formation auprès du référent handicap, Madame Kristel Malléjac.

#### Contact

Pôle Formation de l'ORIFF-PL  
285, rue Alfred Nobel  
34000



INFORMATION - FORMATION - FORMALITÉS

MONTPELLIER

04.67.69.75.14

[formation@oriffplr.com](mailto:formation@oriffplr.com)