

## FORMATION

### VENDRE AUTREMENT : Développer son réseau



## Développer son réseau

### Présentation

---

La situation économique demeure morose, la concurrence est toujours plus forte, et les tendances évoluent en matière de marketing. Dans ce contexte, le cold calling, le mailing papier, l'e-mailing et autres techniques classiques ont montré leurs limites et ne suffisent plus.

Les commerciaux, les entrepreneurs et indépendants doivent diversifier leurs modes d'action et se donner les meilleurs atouts pour développer leur réseau, et leur activité, autrement. Le networking est un allié de poids. Encore faut-il en maîtriser les règles du jeu et les subtilités...

### Public cible

Entrepreneurs, indépendants, commerciaux... toute personne souhaitant développer son activité en s'appuyant sur ses contacts.

### Objectifs

- Elaborer une stratégie réseau efficace et durable
- Choisir en connaissance de cause les différents moyens de développer son réseau
- Evoluer en confiance et de manière professionnelle pendant les événements de networking
- Initier et alimenter la conversation de manière fluide et pertinente.
- Cultiver la qualité des relations que nous entretenons avec nos contacts et favoriser l'émergence d'opportunités

### Format : 1 jour

Le programme sera pimenté d'exercices, de mises en situation, ainsi que d'échanges animés par le formateur.

## Programme

---

### **Qu'est-ce qu'un réseau professionnel et comment peut-il servir ?**

Avantages et limites du networking  
Quelles opportunités possibles à travers un réseau ?  
Les principes clés du networking  
Les différents moyens de networker et leurs caractéristiques

### **Développer son réseau**

Mettre en place une stratégie : profil des entreprises visées, profil des contacts, localisation...  
Créer le noyau du réseau  
Etendre le réseau

### **Adopter la « network attitude »**

Le top des flops : les attitudes à éviter absolument.  
Avant l'événement : comment se préparer  
Pendant l'événement  
-Travailler son entrée en scène  
-Comment entrer en contact avec une personne ? avec un groupe ?  
-Comment se présenter, comment présenter les autres ?

-Comment atteindre la personne souhaitée ?  
-Comment entretenir la conversation ?  
-Combien de temps rester avec la même personne ? le même groupe ?  
-Comment clore la discussion et prendre congé ?  
-Donner et recevoir des cartes de visite

### **Savoir instaurer la relation**

-Savoir écouter et observer  
-S'adapter à son interlocuteur  
-Parler le langage du cerveau

### **Quelle suite donner à la rencontre ?**

Que faire des cartes collectées. S'organiser  
Les options pour l'étape suivante  
Le déjeuner d'affaire  
-Comment lancer l'invitation.  
-Entrée, plat, dessert...Que dire, quand  
-Comment conclure et quelle suite donner  
Nourrir et solliciter son réseau  
-Savoir être généreux. Quand et comment.  
-Pour quels motifs solliciter son réseau. Le fond et la forme.

## Pour aller plus loin

---

Quelques suggestions de formations pour compléter celle-ci :

### **-Optimiser la prospection téléphonique et décrocher des rendez-vous plus facilement (1jour)**

\*Cibler son approche

\*Passer les barrages et atteindre le bon interlocuteur

\*Accrocher l'interlocuteur

\*Répondre aux objections

Des mises en situations inspirées du contexte des participants ont lieu après chaque point théorique et permettent d'intégrer facilement le contenu.

### **-Optimiser la prise de parole en public (1 jour)**

\*Se présenter rapidement et efficacement (comment construire son elevator pitch)

\*Travailler l'attitude (posture, voix, regard, silences, parasites..)

\*Faire preuve de créativité et d'imagination pour mieux rebondir

\*Peaufiner son style (phrases et mots courts, mots et expressions porteurs, barbarismes..)

\*Gérer son stress (travailler différentes respirations)

Cette formation s'appuie sur de nombreux exercices inspirés de l'improvisation théâtrale.

## Les « plus » efficacité

---

### -Une formule bout-en-bout (en option)

Nous vous proposons (en option) de compléter les bienfaits de la formation et de miser sur le long terme avec une ou deux sessions de supervision réparties sur quelques mois. Le coaching individuel est également un moyen judicieux d'optimiser les effets de la formation. Ces rencontres étalées dans le temps sont autant de rappels et de moyens d'augmenter votre retour sur investissement.



Les objectifs de la formation : révéler, compléter et renforcer les compétences. Il s'agit d'apporter la théorie et de l'appliquer lors de mises en situations.

Les objectifs du suivi en groupe/intervision et supervision (en option): ancrer les compétences sur le long terme. Quelques semaines après la formation. C'est un moment propice à l'échange et au perfectionnement. C'est aussi l'occasion de réviser les points clés, de faire des rappels.

Les objectifs du coaching individuel (en option): personnaliser et appliquer l'approche à partir de cas personnels concrets. La théorie devient alors très proche du terrain, ce qui en facilite l'acquisition. Par ailleurs, certaines personnes se sentent plus à l'aise en face à face qu'en groupe et tirent un meilleur parti des séances individuelles.

### -Des formateurs expérimentés et passionnés.

Nous travaillons avec des professionnels dotés d'une solide expérience du monde de l'entreprise (>15 ans) publique ou privée, et de leur spécialité. Par ailleurs, ce sont des passionnés qui transmettent avec enthousiasme leur savoir et leur savoir-faire.

### -Trousse à outils riche et diversifiée

Interactivité, partage d'expériences, mises en situation, apport de modèles, fiches, outils concrets utilisables par le participant directement sur le terrain.

### -Formation intra entreprise

Vous préférez que la formation se passe dans vos bureaux, sans vos collègues aient à se déplacer ? Demandez-nos tarifs. Nous pouvons même réaliser un programme sur mesure pour votre société

### -Programmes sur mesure

Nous offrons différents degrés de personnalisation de nos programmes selon vos attentes et votre contexte afin de renforcer l'impact de votre formation et de votre investissement (en option). Consultez-nous, nous trouverons ensemble la solution la plus adaptée à votre contexte.

## Momentum

---



Véronique Pillot

Dirigeante de **Momentum** -  
Formatrice  
Coach

La mission de Momentum ? Stimuler les potentiels, révéler les talents et optimiser les compétences grâce à des parcours personnalisés de formation et de coaching.

Après plus de 15 ans d'expérience en entreprise dans le développement commercial j'ai eu envie de transmettre mes connaissances et mon savoir-faire. J'ai choisi d'en faire mon métier et j'ai créé Momentum, spécialiste en Développement des Hommes et des Organisations. J'accompagne les entreprises et leurs collaborateurs dans les domaines de la vente, de la communication, du management et du bien-vivre au travail (prévention et gestion du stress).

Je transmets des outils et méthodes propices à un changement durable pour que les collaborateurs atteignent leurs objectifs plus facilement.

Mon approche est holistique, pluridisciplinaire et toujours très concrète. De formation universitaire (Maîtrise LEA), Praticienne en Programmation Neurolinguistique (PNL – Institut Ressources), Business Coach certifiée (Coaching Square), Conseillère en Nutrition Humaine (certifiée CERDEN - Centre Européen de Recherche, Développement et Enseignement en Nutrition et Nutrithérapie), j'enseigne également le yoga et la mindfulness (Instructeur niveau 1 Cherdhi Kala Yoga International).

## Les conditions financières

---

Nous proposons différents formats et différents degrés de personnalisation de la formation. Merci de nous consulter pour une offre détaillée.