

Durée :

2 jours (14 h.)

Les participants et leur pré-requis :

Chefs d'entreprise et de PME PMI

Notre intervenant :

Consultant en Commerce - Directeur des ventes.

L'organisation :

Lieu : à déterminer

Dates : à déterminer

Horaires : 08h30 à 17h30

Coût par participant :

**660 € HT
(792 € TTC)**

Renseignements et inscriptions :

Sabine ACCO

COMPLETER LES DEMARCHES EXISTANTES PAR UNE APPROCHE STRUCTUREE AFIN DE CONTRIBUER AU DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE AVEC LES CLIENTS, LES FOURNISSEURS ET LES INSTITUTIONNELS

LES OBJECTIFS :

- Connaître les principes généraux pour se constituer un réseau relationnel.
- Etre capable d'identifier les premières étapes.

NOTRE CHOIX PEDAGOGIQUE ET LES MODALITES D'EVALUATION:

Il s'appuie sur :

Un apport des principes de base et des outils pratiques.

Une pédagogie active et créative avec travail en sous groupes.

Un conseil et des ajustements personnalisés par le formateur.

Une documentation en 2 parties : une partie aide mémoire et une partie fiches pratiques.

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

LE CONTENU DE LA FORMATION :

■ **Définitions**

- Un réseau c'est quoi ?
- Pourquoi faire ?

■ **Les différents types de liens entre les personnes**

■ **Les différents types de réseaux**

- Exemples.
- Noms et fonctionnement passive et active.

■ **Utiliser son réseau à bon escient**

- Objectifs.
- Stratégies.
- Complémentarité avec la communication externe.

■ **Faire vivre et gérer son réseau**

- Quelle image veut-on donner de soi ?

- Les bonnes attitudes et les bons comportements :
- 3 principes pour influencer les autres.
- 6 moyens de gagner la sympathie des autres.
- 12 moyens pour gagner la sympathie des autres.
- 9 moyens de devenir leader.

■ **Gérer son réseau avec des outils logiciels**