

LES 5 ÉTAPES INCONTOURNABLES POUR FAIRE DU NETWORKING VOTRE MEILLEUR ALLIÉ BUSINESS

transformer ses rencontres en Chiffre d'Affaires

Inscription par mail et réponse sous 48h (jours ouvrés) avec un délai de réalisation d'1 mois minimum. La formation est organisable en sur-mesure. Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité. Réservation, contact et informations : catherine@lacademie-du-newbiz.com

PREMIÈRE DEMI-JOURNÉE

1. Comprendre les **enjeux du Networking** : pourquoi faire du réseau ?
2. Quels réseaux **sélectionner** et comment les choisir, les prioriser ?
3. Les **3 phases clés du succès** de son **plan d'action networking (PAN)** :
 - Se préparer **avant** un évènement réseau : focus Pitch
 - Adopter la bonne attitude et le comportement gagnant **pendant** l'évènement : focus ice-breakers
 - Organiser ses actions **après** l'évènement : savoir gérer et entretenir son réseau : focus organisation de ses contacts et de ses relances
4. Jouer de la **complémentarité** mutli canale / multi modale : réseau présentiel / distanciel (visio), interne/externe, collectif / one-to-one, LinkedIn
5. Mesurer l'impact et le **retour sur investissement** de son PAN

ENTRE LES DEUX DEMI-JOURNÉES

- **Place à l'entraînement ! TEST & LEARN**

LINKEDIN	ORGANISATION	ÉVÉNEMENTS
<ul style="list-style-type: none">• Je like et/ou je commente• Je fais un post• Je mesure quel post a le mieux fonctionné (prendre une capture d'écran pour m'en rappeler)	<ul style="list-style-type: none">• Je mets ma fiche perso dans mes contacts ou/et je crée une e-card• J'utilise une application de cartes de visite type Camcard• Je mets des notes dans mes contacts pour me rappeler où, qui, quoi, quand, idées...	<ul style="list-style-type: none">• Je participe à des événements qui correspondent à mes objectifs (que je me suis fixés avant).• Puis je mesure :<ul style="list-style-type: none">• Quels événements ?• Quels retours hard et soft skills (contacts utiles, mails croisés, inspiration, idée, enrichissement en compétences...)?• Ai-je pu poser une question à la fin de la conférence ?• Ai-je pu suivre quelques contacts ?• Quel impact ROI ?
PITCH	RÉSEAUX	
<ul style="list-style-type: none">• Je prépare mon pitch• Je le teste et le pratique	<ul style="list-style-type: none">• Je choisis 1 ou 2 réseaux et je les teste• J'intègre ou je réinvestis le champ des alumni (école, entreprise)• Je suis plus régulier dans certains réseaux dans lesquels je suis adhérent	

DEUXIÈME DEMI-JOURNÉE (J+1 MOIS)

- Retour d'expérience de chaque participant : mode participatif avec débats et débrief
- Echange des best practises, des points de difficultés identifiées, résolution & solutions en intelligence collective
- Chacun partagera 1 action réussie, ayant donné des résultats quanti et/ou quali + 1 point bloquant ou une difficulté

CONCLUSION

- **Quizz de « validation des compétences »**

Objectifs

- Comprendre les enjeux du networking
- Intégrer les différentes étapes qui définiront le succès de son plan d'action networking
- Savoir s'organiser pour travailler son réseau dans la durée et dans l'efficacité

Méthode

- La méthode privilégiée l'interactivité : théorie et pratique, cas concrets, exemples, astuces, exercices et mises en situation (mapping réseaux, pitch, outils ..)
- Quizz de « validation des compétences »

Public visé

- Dirigeants, cadres, managers, commerciaux, négociateurs grands comptes
- Entrepreneurs, créateurs d'entreprises
- Indépendants, freelances, consultants, coachs, professions libérales
- Toute personne en agence de communication étant amenée à développer sa démarche prospection et relation client, fidélisation, ventes additionnelles
- Aucun pré requis nécessaire

Livrables

À l'issue de cette formation :

- Les participants disposent de la bonne méthodologie, de leur mapping réseau, des outils utiles pour créer, entretenir et faire grandir leur réseau
- Ils auront identifié leurs forces et leurs axes d'amélioration
- Ils seront capables d' écrire leur plan d'action pour pratiquer le networking régulièrement
- Ils sauront tirer les bénéfices sur un plan professionnel autant que personnel, de leur plan d'action networking.

Participants

Formation individuelle ou collective de 5 stagiaires

Tarifs

à partir de 2 600€ H.T/ jour (250€ HT par personne supplémentaire)
Proposition sur-mesure

Durée

2 demi-journées en intra entreprise (7h)

Lieu

Chez le bénéficiaire ou à la charge du bénéficiaire

Moyens mobilisés

Présentation et support de formation projeté. Ordinateur individuel et connexion wifi.



SANDRA LE GRAND

entrepreneure, conférencière et formatrice 30+ ans d'expérience pro praticienne du réseau

- 11 ans **cadre supérieur chez Coca Cola.**
- Fondatrice de **Kalidea** (2000-2016), leader des prestataires de services auprès des comités d'entreprise. (70Me de CA et 200 salariés)
- **Co-fondatrice de yapuka.org** (septembre 2017), 1ère plateforme d'employabilité et de préparation aux entretiens (concours écoles, stages et emplois).

Chevalier de l'Ordre National du Mérite 2022 (médaille remise par Muriel Penicaud ex Ministre du Travail); Lauréate du prix coup de cœur de la Tribune Women's; Awards 2010, 21ème au classement Women Equity 2012; PrixTrofémia 2013 dans la catégorie Business.