



Pratique du réseautage social



Introduction :

Comment identifier, développer et entretenir son réseau ?

Au même titre que vos expériences, votre réseau est un actif clé de votre capital professionnel.

Les relations personnelles et professionnelles que nous avons été capables de rassembler nous fournissent les meilleures opportunités pour trouver un emploi, être plus mobile ou obtenir de nouvelles sources de développement.

Cette journée de formation vous aide à tisser son réseau de relations et comment en tirer le meilleur

parti. Vous y recueillerez de nombreuses recommandations concernant la manière de nouer des contacts et d'entretenir la relation.

Objectifs de la formation :

- Développer et organiser ses relations professionnelles au travers les réseaux,
- Acquérir les outils de base qui permettent de stimuler réseau et contacts,
- Etre capable de " vendre sans vendre "

A qui s'adresse cette journée de formation :

Cadres, dirigeants d'entreprises, chefs de projet, politiciens et toutes personnes qui souhaitent s'appuyer efficacement sur leurs relations pour assurer leur réussite personnelle et professionnelle.

Programme :

Acteur d'un réseau relationnel ?

- Pourquoi le networking ?
- Définition du networking
- Diagnostiquez votre réseau relationnel, état des lieux
- Le networking via l'Internet
- Se préparer à un événement de networking
- Exploiter son ou ses réseaux

Sachez-vous mettre en valeur lors d'événements sociaux

- Faites bonne impression !
- Les personnalités en action
- Efficience et efficacité
- Stimuler la rencontre
- Trucs et astuces pour networker

Intervenants possibles : Pierre Bigaré, Damien Colmant, Eric Herschkorn