



Le pouvoir efficace du réseautage

Nous sommes souvent débordés par le travail et nous négligeons souvent, par manque de temps, mais la plupart du temps par manque d'intérêt, l'importance de développer notre réseau d'affaires. Qu'est-ce qu'un réseau d'affaires ? Comment faire du réseautage ? Comment se présenter ? Différentes techniques et stratégies de réseautage seront présentées et vous aurez à vous présenter. C'est le temps de passer à l'action et de développer votre réseau.

Objectifs

- Prendre conscience de la force d'un bon réseau d'affaires
- Prendre confiance et conscience de notre valeur et de notre spécificité
- Découvrir son réseau de contacts
- Identifier des stratégies visant à nouer des contacts
- Identifier des stratégies pour briser la glace et établir le contact

À la fin du cours, les participants seront en mesure

- De prendre contact plus facile lors de soirée de réseautage
- De communiquer l'essentiel au moment de se présenter
- De comprendre l'importance d'écouter plus que de parler

Contenu

- L'impact du réseautage
- Effectuer un *mapping* de ses connaissances, de son réseau
- Établir le premier contact, l'importance des deux premières minutes
- Pratiquer le premier contact
- L'introduction en 21 secondes
- Le pouvoir des questions
- Découvrez ce que vous pouvez faire pour les autres
- L'importance de l'écoute active

Avantages pour vous

- Une plus grande confiance à établir des contacts
- Une plus grande facilité à communiquer

Mise en action

Une formation où s'entremêlent présentation, échanges et mise en action afin d'amener les participants à mettre en pratique leurs apprentissages

Cliantèle cible

Toutes personnes qui désirent développer leur réseau d'affaires et rendre les 5 à 7 efficaces

Durée : Format 3 h en ligne ou format 0.5 jour