

Developper et entretenir son reseau professionnel

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

- Toute personne souhaitant dynamiser son activité professionnelle

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Trouver les bonnes personnes pour évoluer professionnellement,
- Utiliser Internet et le réseautage,
- Examiner l'intérêt d'entretenir son réseau,
- Utiliser le bon réseau au bon moment.

Contenu de la formation

- 1. Définir le réseau:
 - Définition,
 - Les règles du réseautage,
 - Ne pas chercher les affaires à tout prix,
 - Prendre le temps pour réseauter.
- 2. Élaborer une stratégie de gestion de réseaux:
 - Organiser ses différents réseaux,
 - Hiérarchiser ses contacts par importance relative,
 - Trouver le réseau particulier qui correspond à son activité et sa personnalité,
 - Parrainage pour les réseaux fermés,
 - Logiciels d'aide à la gestion des contacts.
- 3. Organiser son carnet d'adresses:
 - Se concentrer sur les réseaux professionnels existants,
 - Savoir prendre contact,
 - Être disponible au sein de son réseau,
 - Être en situation de contacts réguliers.
- 4. Utiliser son réseau avec tact et discernement:
 - A quoi sert le réseau concrètement ?
 - Les règles à respecter pour solliciter un contact,
 - Les erreurs à ne pas commettre.
- 5. Utiliser les réseaux:
 - Gérer efficacement chaque site (Viadeo, LinkedIn, Facebook),
 - Construire son e-réputation.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Formation délivrée par un professionnel.

FAUREXCO

Email : avincent.avenir@gmail.com

Tel : +33761845901

Ressources pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Salle comprenant : paperboard, vidéoprojecteurs, tables, chaises.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Étude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites.
- Questionnaire de validation des acquis.
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation (à chaud et à froid).
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Prix : Nous consulter