Plan de formation

Réseauter pour connaître et se faire connaître

Description de la formation

Pour développer votre réseau d'affaires, l'établissement d'un contact relationnel efficace est primordial en présentiel et en virtuel. Le client se tournera souvent vers le partenaire avec lequel il se sent le mieux. Alors, comment développer rapidement ce contact privilégié lors d'événements? Cette formation vous permettra de peaufiner la prise de contact, de maîtriser les comportements pertinents, de créer un contact relationnel attentionné, d'établir une crédibilité et d'effectuer les suivis afin d'agrandir votre réseau de contacts grâce à un réseautage efficace.

Objectifs pédagogiques

1. Structurer votre plan d'action de réseautage pour plus d'efficacité
2. Projeter une image professionnelle
3. Établir le contact facilement lors de rencontres de réseautage
4. Mettre en pratique les techniques pour communiquer votre intérêt
5. Effectuer des suivis pour garder le contact vivant

Contenu

Introduction

- Objectifs, présentation et déroulement
- Les fondements du réseautage
- Brise-glace : le réseautage

Module I : Établir sa stratégie de réseautage

- Préparer son réseautage
- Maximiser sa visibilité
- Bâtir mon plan de visibilité
- Réflexion individuelle - Mon plan d'action SMART pour la prochaine année
- Bilan des apprentissages

Module 2 : Connaître et se faire connaître

- L'art de se présenter professionnellement
- Communiquer avec confiance et impact
- Exercice individuel: ma présentation en Elevator Pitch
- Les stratégies de séduction en affaires
- Réseauter à distance
- L'art de converser comme un maître
- Écoute active
- Questionner habilement
- Bilan des apprentissages

Module 3 : Garder le contact en continu

- Bonnes pratiques pour assurer un suivi efficace
- Les stratégies de livraison de valeur en continu
- Bilan des apprentissages

Conclusion

Méthodologie

Plan de formation

Réseauter pour connaître et se faire connaître

- Démonstration
- Travail d'équipe
- Travail individuel
- Groupe de discussion
- Simulation
- Autoévaluation

Présentations et échanges (40 %), exercices en sous-groupes (40 %), simulations (20 %).

Clientèle visée

Toute personne souhaitant développer ses compétences en réseautage (entrepreneurs, travailleurs autonomes, professionnels, etc.).

À savoir lorsque cette formation est en ligne

Nos formations en ligne sont diffusées sous forme de classes virtuelles interactives et nous travaillons avec la plateforme Zoom.

Vous devez avoir un ordinateur avec un bon accès à Internet ainsi qu'une caméra, un micro et des haut-parleurs afin de participer à la formation. La caméra doit être fonctionnelle et être ouverte tout au long de la formation pour faciliter les échanges avec le formateur et le volet pratique de la formation.

Formateur(s)

Lisa-Marie Girard

Lisa-Marie, c'est la rencontre rare entre la stratégie organisationnelle et créativité. Consultante aguerrie et formatrice intuitive, elle bâtit des ponts entre les besoins concrets des organisations et les aspirations profondes des humains qui les composent. Visionnaire pragmatique, Lisa-Marie excelle à transformer des défis complexes en opportunités de croissance. Spécialiste du développement des compétences, elle orchestre des parcours de formation sur mesure qui marient l'efficacité, l'intelligence émotionnelle, l'agilité managériale, et l'expérience client. Son approche conseil est ancrée, humaine, lucide, et toujours tournée vers l'impact durable, que ce soit pour les gestionnaires, les équipes, les clients, et les organisations.

Durée

1 jour(s) pour un total de 3,5 heure(s).

Coût par participant en formation publique

417 $

Prochaines dates en formation publique

16 avril 2027 (Classe virtuelle)

Plan de formation

Réseauter pour connaître et se faire connaître

La bonne formation au bon moment. ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 9000 participants formés annuellement et une offre de plus de 300 différentes formations. Nos formations sont pratiques et pragmatiques et affichent un taux de satisfaction supérieur à 95 %