



# Prospection, réseaux professionnels et **networking commercial**

VENTE, RELATION CLIENT, MARKETING - 2020

## OBJECTIFS :

- Construire son réseau professionnel et savoir l'utiliser.
- Connaître les différentes méthodes de **networking commercial** et l'organiser.
- Adopter les bonnes pratiques **relationnelles** pour se promouvoir soi-même ou son entreprise, prospecter, fidéliser ses contacts et collecter des informations de qualité.

## PARTICIPANTS :

- Responsables, commerciaux, ingénieurs d'affaires, KAM
- Collaborateurs et assistants des services commerciaux.
- Dirigeants d'entreprise et créateurs d'entreprise.

## PRÉ-REQUIS :

- Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier.

## LE PROGRAMME

### DÉFINITION, ENJEUX ET INTÉRÊT DU RÉSEAU PROFESSIONNEL

- Qu'est-ce qu'un réseau ?
- Identifier les canaux de déploiement des réseaux

### OPTIMISER SON RÉSEAU ACTUEL ET LE DÉVELOPPER

- Cartographier structurellement son réseau
- Evaluer son propre carnet d'adresses pour le faire vivre
- Faire émerger les marchés cachés, les viviers porteurs
- Choisir le bon réseau parmi les locaux et les nationaux : clubs, clusters etc....
- Se positionner et être proactif dans son réseau

### DÉVELOPPER SA PRÉSENCE EN NETWORKING

- Identifier sa dynamique, ses pratiques et les comprendre (se Benchmarker)
- Faire émerger les freins, perceptions et idées reçues pour les faire évoluer
- Intégrer le Networking à son quotidien et en faire un réflexe
- Activer les leviers d'une posture proactive

### ADOPTER LES BONNES PRATIQUES

- Devenir acteur de son réseau pour gagner en influence
- Raisonner « Networking durable »
- Aborder le Business comme conséquence et non comme finalité



**525 €**

(non assujetti à la TVA)



**1 jour** (7 heures)



Appartient au(x) cycle(s) :  
Cycle Manager Commercial  
Cycle Conquête et prospection  
de nouveaux clients / marchés

ÉCOLE PRATIQUE

formationpro@ecolepratique.com

04 91 14 26 80

[ecolepratique.com](http://ecolepratique.com)

TÉLÉFORMATION  
SPÉCIAL COVID-19 | CONFINEMENT

## Formations

**100%** À DISTANCE



Formations éligibles au nouveau  
dispositif FNE Formation renforcé

(Financement par l'État de la formation  
des salariés en activité partielle)

## METTRE EN PLACE SON PLAN D' ACTIONS

- Créer sa boîte à outils de Networker
- Constituer sa BDDN
- Exploiter le CRM interne
- Identifier puis qualifier les Leads
- Assurer l'accroche des contacts par un élaborer un Pitch Elevator dédié puis :
  - Mettre en confiance et échanger
  - Stimuler la curiosité des Leads
  - Insuffler du lien et un futur proche
- Connaître les rituels, les codes, les bonnes pratiques

### Les + de la formation :

- Chaque participant cartographie son réseau et construit son plan d'actions pendant la formation.



## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

### MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Formation à distance (classe virtuelle) synchrone avec alternance d'apports théoriques et pratiques par pédagogie active.
- Espace collaboratif en mode projet pour échanges, analyses de pratiques, mises en situation et cas réels d'entreprises avec suivi asynchrone.
- Supports de formation numériques aux participants.
- Groupe de 10-12 participants maximum.

### SUIVI ET ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- Élargement de présence par processus de signature digitale.
- Acquis évalués en cours et en fin de formation.
- Évaluation de satisfaction par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.