

Créer et gérer son propre réseau

Développer un réseau solide, c'est transformer chaque rencontre en opportunité et chaque relation en valeur durable.



Objectifs

Construire un réseau efficace repose sur l'authenticité, la stratégie et la capacité à cultiver des relations de qualité sur le long terme.

Maîtriser les bases de la création d'un réseau professionnel solide et cohérent.

Développer une posture relationnelle élégante pour entretenir des connexions authentiques et utiles.

Savoir activer, gérer et valoriser son réseau comme un véritable levier de réussite.



Durée

14 heures



Suivi de formation

- Feuille d'émargement
- Suivi: Test de positionnement, évaluation enquête



Tarif

2.500€ Nets de taxe
1-10 participants.

1

THÉORIE

Transmission des codes et pratiques de la création et gestion de son réseau

2

MISE EN SITUATION

Jeux de rôle et cas concrets inspirés du quotidien d'une société de Conciergerie Privé

3

COACHING PERSONNALISÉ

Retour individualisé pour se perfectionner en attitude et gestuelle

Contenu de la formation

La formation commence par une clarification des objectifs personnels et professionnels du réseau.

Les participants apprennent à identifier les contacts clés et à cibler les bonnes opportunités relationnelles. Un module est dédié à la posture relationnelle : attitude, savoir-être et impact de la première impression. Les techniques pour engager une conversation avec aisance et créer un lien naturel sont explorées. La formation aborde les outils indispensables (LinkedIn, CRM personnel, suivi des contacts). Un travail est fait sur l'art d'entretenir son réseau avec tact et régularité.

Les participants découvrent comment se rendre visible et attractif dans leur environnement professionnel. Un focus est fait sur la stratégie d'événements : se présenter, laisser une trace, relancer efficacement. On analyse comment activer un réseau sans paraître intrusif ni opportuniste.

Enfin, la formation montre comment transformer son réseau en véritable écosystème de réussite.



- Développer un savoir-être relationnel professionnel et naturel.
- Utiliser les outils modernes pour organiser et activer son réseau.
- Identifier les personnes et opportunités pertinentes pour construire un réseau efficace.
- Entretenir des relations authentiques et utiles sur la durée.
- Transformer son réseau en source de recommandations et d'opportunités.

MÉTHODOLOGIE

- **Apports théoriques** : fondamentaux du networking, posture relationnelle, stratégies de visibilité.
- **Mises en situation** : simulations de prises de contact, conversations, relances.
- **Ateliers pratiques** : création d'un mini-plan réseau personnalisé.
- **Analyse de cas** : exemples inspirants de réseaux performants.
- **Coaching individuel** : conseils concrets pour structurer, développer et activer son propre réseau.

