



# ENTRETENIR SON RÉSEAU PROFESSIONNEL POUR SE DÉVELOPPER



Attestation de compétences  
Certificat de réalisation

## DATE(S)

À déterminer

## LIEU

CCI DU CHER  
Avenue d'Issoudun  
18000 BOURGES

## DURÉE

2 jours soit 14 heures

## PUBLIC(S)

Commercial  
Technico-commercial  
Ingénieur d'affaires ou poste aux  
missions équivalentes

## 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

## COMPÉTENCES VISÉES

- » La définition, l'enjeu et l'intérêt du réseau professionnel
- » L'optimisation de son réseau afin de le développer
- » Le développement de sa présence en networking
- » L'adoption des bonnes pratiques
- » La mise en place de son plan d'actions

## MODALITÉS D'ACCÈS

- » Bulletin d'inscription
- » Entretien d'étude du besoin
- » Questionnaire de positionnement
- » Convention de formation
- » Clôture des inscriptions 15 jours avant



### TAUX\*

Taux de satisfaction	<b>94,80%</b>
Taux de certification	<b>100%</b>
Taux de rupture	<i>non concerné</i>
Taux d'insertion à 3 mois	<i>non concerné</i>
Taux d'insertion à 6 mois	<i>non concerné</i>
Taux de poursuite d'étude	<i>non concerné</i>

\*Taux de satisfaction global des formations du parcours développement des compétences calculé en 2023

### ACCESSIBILITE HANDICAP

Etude des besoins spécifiques  
au cas par cas  
Aide à la constitution des dossiers  
Adaptations spécifiques.  
**Contactez notre référente handicap  
pour plus d'informations :**



**Nathalie BONNARD**  
nathalie.bonnard@cher.cci.fr  
02 48 67 55 55

### TARIFS

**850€/personne (Net de TVA)**  
Option 3ème jour : 1 275€  
Possibilité de prise en charge par OPCO

### CONTACTS CCI FORMATION<sup>18</sup>

**Diane HAPPE**  
**Fadila EL MEZOUARI**

cciformation18@cher.cci.fr | 02 48 67 80 64

CCI du cher - Avenue d'Issoudun  
CS 70237 - BOURGES CEDEX

**cher.cci.fr**

### PRÉREQUIS

Aucun

### PÉDAGOGIES & MOYENS

- » Intervenants professionnels et issus du secteur
- » Participative et directement opérationnelle
- » Activité centrée sur les spécificités de l'entreprise
- » Distanciel possible si conditions l'exigent
- » Groupe de 5 à 12 personnes

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- » Evaluation de l'acquisition des compétences via des mises en pratique et exercices pendant la formation.
- » Evaluation de la formation à chaud par chaque participant.
- » Evaluation à froid (entre 3 et 6 mois)
- » Evaluation par l'intervenant du groupe et de la bonne acquisition des compétences + réponse aux objectifs



# PROGRAMME DÉTAILLÉ DE FORMATION\*

\*Des modifications peuvent intervenir pour répondre au mieux aux attentes de l'entreprise et des salariés formés.

## Les modules

### 1. DÉFINITION, ENJEUX ET INTÉRÊT DU RÉSEAU PROFESSIONNEL

Qu'est-ce qu'un réseau ?

Identifier les canaux de déploiement des réseaux

### 2. 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

Se positionner et être proactif dans son réseau

### 3. DÉVELOPPER SA PRÉSENCE EN NETWORKING

Identifier sa dynamique, ses pratiques et les comprendre

Faire émerger les freins, perceptions et idées reçues pour les faire évoluer

Intégrer le networking à son quotidien et en faire en réflexe

Activer les leviers d'une posture proactive

### 4. ADOPTER LES BONNES PRATIQUES

Devenir acteur de son réseau pour gagner en influence

Raisonner « networking durable »

Aborder le Business comme conséquence et non comme conséquence et non comme finalité

### 5. METTRE EN PLACE SON PLAN D'ACTIONS

Créer sa boîte à outils de networker

Contribuer sa BDDN

Exploiter le CRM interne

Identifier puis qualifier les Leads

Assurer l'accroche des contacts

Connaître les rituels, les codes, les bonnes pratiques