

CREER SON PITCH ET DEVELOPPER SON RESEAU PRO ET LOCAL



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- . MAITRISER SON PITCH SELON SES AUDITOIRES
- . IDENTIFIER LA PLACE DU RESEAUTAGE DANS SA STRATEGIE COMMERCIALE
- . AMPLIFIER ET FIDELISER SON RESEAU
- . PRATIQUER DES OUTILS POUR DEVELOPPER SON RESEAU

PUBLIC CONCERNÉ

La formation s'adresse à tout gérant d'entreprise ou salarié d'entreprise qui souhaite une présentation claire et adaptée à ses cibles, et savoir bien s'entourer, et développer un réseau professionnel local.

PRE-REQUIS

Cette formation intègre des notions de bases dans la spécialité, il n'y a pas de pré-requis particulier. Un questionnaire de positionnement aura lieu avant le début de la formation dans le but d'adapter le rythme, le contenu et les exercices pratiques associés.

Le matériel requis : un téléphone (avec son chargeur)

DUREE ET ORGANISATION

La formation s'organise en 6 sessions pour une durée totale de 18h. L'effectif de stagiaires est basé sur un format de 1 à 8 personnes maximum. La formation se déroule en présentiel. Suivant le cas de figure, elle peut avoir lieu dans l'entreprise ou dans une salle formation prévue à cet effet.

MODALITES PEDAGOGIQUES

La méthode pédagogique utilisée dans cette formation se déroule avec une alternance d'écoute active, de pratique à l'oral et d'exercices pratiques. Les outils utilisés pendant la formation sont les suivants : paperboard, vidéoprojecteur, diaporama et supports papiers (exercices...)

SUIVI ET EVALUATION

A la fin de la formation, il sera remis au stagiaire une attestation de stage et des supports de cours (papier ou numérique). Un questionnaire fera l'objet d'une évaluation à chaud sur le déroulement de la formation (locaux, formateur, supports utilisés...). Le suivi post-formation est effectué via un formulaire disponible en ligne.

L'évaluation du stagiaire se fait par l'intermédiaire de Quizz et d'exercices pratiques ou de contrôle continu.

ENCADREMENT

La formation sera assurée sous le contrôle de Fanny LE SAUX, diplômé en COMMUNICATION et MARKETING, et disposant de 15 ans d'expérience dans son domaine.



DATES ET LIEU DE FORMATION :

Communiqués sur la convention de formation



Durée : 18H



Groupe : 1 à 8 max



CONTACT

Fanny LE SAUX

06 95 15 82 41

laptitecomdefanny@gmail.com

CONTENU DE LA FORMATION

A MAITRISER SON PITCH SELON SES AUDITOIRES

Identifier ses réseaux et leur identité (pnl)
Se présenter avec impact lors des rencontres professionnelles

B IDENTIFIER LA PLACE DU RESEAUTAGE DANS SA STRATEGIE COMMERCIALE

Lister les raisons essentielles de l'importance du réseautage
Analyser les différentes méthodes de développement de son réseau

C AMPLIFIER ET FIDELISER SON RESEAU

Traiter efficacement sa base de données et ses outils de réseau
Organiser ses propres interventions dans les réseaux professionnels de sa région

D PRATIQUER DES OUTILS POUR DEVELOPPER SON RESEAU

Mettre en place un réseau sur LinkedIn
Utiliser BREVO pour envoyer des newsletters et fidéliser son réseau