

CREER SON PITCH POUR DEVELOPPER SON RESEAU LOCAL



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- . Concevoir un pitch percutant et adapté à ses interlocuteurs
- . Intégrer le réseautage dans sa stratégie commerciale
- . Amplifier et fidéliser son réseau professionnel
- . Mettre en œuvre des outils digitaux pour développer son réseau

PUBLIC CONCERNÉ

La formation s'adresse à tout gérant d'entreprise ou salarié d'entreprise qui souhaitent créer son pitch pour développer son réseau local

PRE-REQUIS

Cette formation n'a pas de prérequis particuliers et ne nécessite pas de compétences particulières mais il est conseillé d'avoir des bases dans l'utilisation des réseaux sociaux. Un questionnaire de positionnement est prévu pour adapter les séquences pédagogiques aux besoins spécifiques de l'apprenant. Il peut être réalisé en ligne ou lors d'un entretien individuel.

DUREE ET ORGANISATION

La formation s'organise en 1 jour pour une durée totale de 8 heures. La formation se déroule en présentiel, soit en individuel soit en collectif de 8 personnes maximum. Suivant le cas de figure, elle peut avoir lieu sur le lieu de l'entreprise du client ou dans une salle de 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

À la fin de la formation, il sera remis au stagiaire un certificat de réalisation de formation et des supports pédagogiques (papier ou numérique). Le stagiaire sera soumis à un questionnaire d'évaluation à chaud sur le déroulement de la formation (locaux, formateur, supports utilisés...). L'évaluation du stagiaire se fait par l'intermédiaire d'une grille d'évaluation lors d'exercices pratiques réalisés. Le suivi post-formation est effectué de 3 à 6 mois lors d'un entretien.

ENCADREMENT

La formation sera assurée sous le contrôle de Fanny LE SAUX, diplômée 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 : 8 h



Groupe : 8 personnes max



CONTACT

Fanny LE SAUX

06 95 15 82 41

laptitecomdefanny@gmail.com

CREER SON PITCH POUR DEVELOPPER SON RESEAU LOCAL

CONTENU DE LA FORMATION

A Concevoir un pitch percutant et adapté à ses interlocuteurs

- Identifier les profils de ses réseaux et leur identité
- Produire une présentation orale percutante lors de rencontres
- Intégrer le réseautage dans sa stratégie commerciale
- Lister les avantages stratégiques du réseautage
- Analyser les différentes méthodes de développement réseau

B Amplifier et fidéliser son réseau professionnel

- Traiter sa base de données et ses outils réseau
- Organiser ses interventions dans les réseaux locaux
- Mettre en œuvre des outils digitaux pour développer son réseau
- Déployer une stratégie de présence sur linkedin
- Utiliser brevo pour la diffusion de newsletters