

Formation

Networking et Développement de Relations

Construisez et entretenez un réseau relationnel solide pour soutenir vos objectifs professionnels, saisir des opportunités et renforcer votre influence au quotidien.

Formateur expérimenté

Ateliers pratiques & mises en situation

Durée

2 jours

Modalité

Présentiel /
Distanciel

Référence

NET-REL-2J

Niveau

Tous publics

INSCRIPTION / RÉSERVATION



Je m'inscris
maintenant



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le rôle du networking dans le développement professionnel et la réussite des projets.
- Clarifier ses objectifs de réseau et identifier les interlocuteurs clés internes et externes.
- Maîtriser les techniques de prise de contact, de présentation et d'écoute active.
- Structurer une démarche pour entretenir et faire vivre son réseau dans la durée.

PUBLIC CIBLE

- Managers, chefs de projet, commerciaux, responsables de partenariat.
- Experts, consultants, entrepreneurs souhaitant structurer leur réseau.
- Collaborateurs amenés à représenter l'entreprise auprès de clients, fournisseurs, partenaires.
- Toute personne souhaitant se sentir plus à l'aise en situation de networking.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis particulier.
- Être prêt à se mettre en situation et à partager ses expériences de terrain.

PROGRAMME DE LA FORMATION – DÉTAILLÉ

Comprendre et structurer sa démarche de networking

Le networking : enjeux, représentations et bonnes pratiques

- Définir le networking : au-delà de l'échange de cartes de visite.
- Démystifier les idées reçues : timidité, opportunisme, « piston »...
- Les bénéfices d'un réseau actif : informations, soutien, opportunités, visibilité.

Clarifier ses objectifs de réseau

- Relier networking et projet professionnel individuel ou d'équipe.
- Identifier les situations où le réseau est clé (projets, changements, carrières...).
- Exercice individuel : définir 3 objectifs concrets de développement de réseau.

Cartographier son réseau actuel

- Identifier les différents cercles : interne, externe, institutionnel, informel, digital.
- Repérer les « nœuds » du réseau : personnes relais, influenceurs, ambassadeurs.
- Exercice de cartographie personnelle et identification des zones à renforcer.

Les fondamentaux de la communication relationnelle

- Posture, langage non verbal, contact visuel, sourire, écoute.
- Les questions ouvertes pour lancer et nourrir la conversation.
- Repérer les signaux d'intérêt ou de désengagement chez l'autre.

Se présenter de façon claire et impactante (elevator pitch)

- Construire un pitch court : qui je suis, ce que je fais, ce que je peux apporter.
- Adapter sa présentation selon l'interlocuteur et le contexte (événement, réunion, rendez-vous).
- Mises en situation filmées ou débriefées en groupe pour progresser.

Entretenir son réseau et développer des relations durables

Oser entrer en contact et créer le lien

- Comment engager une conversation lors d'un événement ou d'une réunion.
- Gérer la première minute : briser la glace, trouver des points communs.
- Techniques pour rejoindre un groupe déjà formé et s'y intégrer.

PROGRAMME DE LA FORMATION – DÉTAILLÉ

Entretenir et faire vivre son réseau

- Passer de la prise de contact à la relation de confiance.
- Les gestes simples qui entretiennent le lien : nouvelles, partages, mises en relation.
- Donner avant de recevoir : logique de réciprocité et d'échange gagnant-gagnant.

Networking digital : optimiser sa présence en ligne

- Les bases d'un profil professionnel efficace (LinkedIn ou équivalent).
- Contacter et relancer de manière professionnelle par mail ou messagerie.
- Partager des contenus pour rester visible auprès de son réseau.

Gérer les situations délicates

- Dire non sans casser la relation.
- Gérer les personnes trop insistantes ou inappropriées.
- Préserver confiance et confidentialité dans les échanges.

Atelier : construire son plan de networking

- Définir des actions concrètes à 30/60/90 jours pour développer son réseau.
- Planifier des points de contact réguliers avec ses interlocuteurs clés.
- Engagement individuel : partager en groupe une action prioritaire à mettre en œuvre.