Mobilité professionnelle

Construire son réseau professionnel

2 jours (14h00) | 4,6/5 | DPEVO-RESPRO | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Management & soft skills › Evolution professionnelle › Mobilité professionnelle

Document mis à jour le 25/04/2024

Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Définir et expliquer le concept d'un réseau professionnel
- Analyser l'utilité professionnelle d'un réseau relationnel
- Identifier et différencier un réseau fort et un réseau faible
- Utiliser des règles de communication et de savoir-vivre pour maintenir et enrichir votre réseau professionnel
- Trouver votre posture de communicant dans un réseau professionnel
- Proposer des rituels de rendez-vous, rendre service et oser demander dans un réseau professionnel
- Mettre en place un outil pour gérer et fidéliser votre fichier réseau professionnel
- Utiliser efficacement un réseau professionnel pour créer une veille de votre marché, trouver des informations et aider les autres à trouver du travail
- Utiliser les réseaux sociaux pour vous faire connaître et accroître votre réseau professionnel en soignant votre e-réputation et en améliorant votre référencement naturel
- Construire votre démarche réseau en identifiant les canaux et outils pour réseauter.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

** nous consulter pour la faisabilité en distanciel*

*** ratio variable selon le cours suivi*

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné

Managers, salariés, responsables ou toute personne souhaitant améliorer la gestion et l'animation de son réseau professionnel.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1) Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier ses propres axes de progrès

2) Pendant la formation

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Définir un réseau professionnel

- A quoi sert un réseau professionnel ?
- Prendre la mesure de la place de l'échange et des valeurs communes dans les réseaux
- Définir le réseau fort et le réseau faible
- Analyser l'utilité professionnelle du réseau relationnel

Maintenir et enrichir son réseau professionnel : communiquer et agir

- Bien définir son objectif et l'utilité de son réseau
- Règles de communication et de savoir-vivre de son réseau
- Changer ses croyances limitantes sur le réseau, communication interpersonnelle
- Trouver sa posture de communicant
- Proposer des rituels de rendez-vous, rendre service et oser demander
- Mettre en place un outil pour gérer et fidéliser son fichier réseau

Savoir utiliser un réseau professionnel et être efficace

- Créer et enrichir la veille de son marché
- Trouver une information importante
- Aider un proche à trouver du travail, un stage
- Trouver des contacts et demander une mise en relation
- Elargir son champ de vision professionnelle et faire le point sur sa carrière

- Définition de ses utilisations du réseau professionnel

Personal Branding : utiliser les réseaux sociaux pour se faire connaître et accroître son réseau professionnel

- Soigner sa e-réputation personnelle sur le Web
- Présentation des principaux réseaux sociaux : LinkedIn, X (ex Twitter), Facebook, Instagram, Pinterest
- Opportunité de créer un blog
- Améliorer son référencement naturel

Constituer son réseau professionnel : inside et outside de l'entreprise

- S'accorder du temps pour se consacrer à son réseau
- Se créer des opportunités avec des contacts en dehors de son milieu professionnel : associations, clubs, sport, famille...
- Savoir se constituer son réseau interne dans l'entreprise (l'importance du faire savoir)
- Comment reprendre contact avec des anciens amis et collègues et renouer le dialogue ?

Construire sa démarche réseau

- Identifier les différents canaux et outils pour réseauter
- Créer un profil attractif sur les réseaux sociaux
- Choisir sa stratégie de réseautage
- Savoir écrire un pitch en lien avec ses projets
- Bâtir son "elevator pitch" : les différents types de pitch
- Elargir son réseau et faire avancer ses projets
- Obtenir une recommandation, un conseil d'un membre de son réseau actuel
- Entrer en contact sur les réseaux sociaux pour susciter l'envie de rencontre
- Identifier ses contacts actuels, les mettre à jour et les hiérarchiser
- Entretenir son réseau au fil de l'eau
- Définir les trois types de réseau : R1 - R2 - R3
- Choix d'un secteur d'activité ou une fonction
- Capacité à communiquer : demander de l'information
- Réussir un entretien réseau R2 et R3

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Autodiagnostic*
- *Mises en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires*
- *Analyse de scénarii*
- *Brainstorming en sous-groupe*
- *Exercices d'application :*
  - *Se présenter et écrire son pitch*
  - *Demander une mise en relation*
  - *Demander une recommandation*
  - *Trouver un à trois secteurs d'activité*
  - *Trouver un contact R2 et savoir demander de l'information*
- *Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique*
- *Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

3) Après la formation : consolider et approfondir

- Pendant 3 mois après la formation, les participants bénéficient d'un suivi personnalisé asynchrone auprès du formateur par courriel
- Ils reçoivent des feedbacks et des conseils personnalisés en relation avec les sujets abordés en formation

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.