

Evolution 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 ⁽¹⁾

Formations Management & soft skills › Efficacité personnelle et professionnelle › Evolution professionnelle



À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Identifier les intérêts et la portée d'avoir un réseau professionnel
- Définir votre posture de communicant et votre identité professionnelle dans le réseau
- Entretenir votre réseau et le faire vivre
- Avoir l'attitude et connaître les bienfaits sociaux de votre réseau
- Répertorier les différents types de réseaux et apprendre à communiquer grâce à ceux-ci
- Construire votre démarche réseau
- Connaître l'importance et l'objectif des entretiens réseaux
- Vous organiser pour maintenir votre réseau professionnel.

Niveau requis

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 émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

(1) Modalité et moyens pédagogique :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel * (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes ** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les 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.

* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. ** Ratio variable selon le cours suivi.

Programme

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

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, 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)

- *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*

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
- Bilan oral et évaluation à chaud

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 ou une certification (M2i ou éditeur)