Développer efficacement son réseau d'affaires

Date et durée

Code formation : REC10FR
Durée : 2 jours
Nombre d'heures : 14 heures

Description

Pour réussir en tant que **commercial, responsable des ventes ou encore chef d'entreprise**, le développement d'un réseau d'affaires est une composante fondamentale. Par ailleurs, faire en sorte que les membres de votre réseau deviennent des capteurs d'informations utiles, ou des ambassadeurs efficaces pour **promouvoir votre marque ou votre entreprise**, ne s'improvise pas. Cela nécessite un état d'esprit, une méthode, des techniques, des outils éprouvés et des comportements adaptés.
Dans ce contexte, ce programme de formation vous permettra d'acquérir **une compréhension approfondie du concept de réseau d'affaires** et de ses avantages. Il vous aidera à élargir votre champ de vision et à identifier de nouvelles opportunités. Si vous connaissez **les moteurs de développement des entreprises** et que vous savez évaluer votre environnement, vous serez en mesure de mieux vous positionner stratégiquement et de tirer profit des ressources disponibles.
Au-delà de ces éléments, l'objectif de cette formation est de permettre à tout vendeur ou manager de mettre en place un plan d'action réseau. En 2 jours, vous apprendrez à **passer du simple réseautage à un plan de développement commercial** concret.

Objectifs

Compétences cibles

- Créer, développer et entretenir son réseau professionnel sur du long terme.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes fondamentaux d'un réseaux d'affaires.
- Utiliser des méthodes et des outils pour développer et entretenir son réseau relationnel et d'affaires.
- S'intégrer dans un réseau et positionner sa marque, son agence et son expertise pour développer des relations d'affaires harmonieuses et fructueuses.
- Élaborer et mettre en œuvre un plan d'action réseau.

Points forts

Des cours axés sur le partage d'expériences, la découverte de nouvelles techniques de réseautage avec une approche ad hoc et de nombreux travaux pratiques.

Modalités d'évaluation

Travaux Pratiques

Pré-requis

Suivre cette formation en réseautage d'entreprise ne nécessite aucun prérequis.

Public

Cette formation s'adresse aux publics suivants :

- les commerciaux, les responsables grands comptes ou encore les chefs des ventes.

Cette formation s'adresse aux profils suivants

Responsable Commercial / Marketing
Chef d’entreprise / Dirigeant

Programme

Module 1 : comprendre la notion de réseau d'affaires

- Pourquoi faire du réseautage ?
  - l'expérience personnelle en tant que consommateur de réseau ;
  - les effets de la recommandation positive ;
  - les effets de la notoriété négative (chiffres à l'appui) ;
- Comment se développe la dynamique des réseaux ?
  - les différentes relations (familiales, professionnelles, amicales, associatives, étudiantes, etc.) ;
  - l'autodiagnostic de votre culture réseau et de votre état d'esprit (indice de sociabilité et d'ouverture) ;
  - l'utilité du réseautage ;
  - les règles de savoir vivre en réseau ;
  - les qualités d'un bon réseauteur.
- Connaître les moteurs du développement commercial
  - Les 3 étapes d'un bon relationnel (connaître, être connu et être reconnu).

Module 2 : savoir évaluer son environnement et se positionner

- Auditer son environnement :
  - l'environnement politique et juridique (élus locaux, décideurs, institutions, etc.) ;
  - l'environnement économique en réseau (associations professionnelles, fédérations, chambres de commerce, syndicats, coopératives de services, etc.) ;
  - l'environnement social (mouvements et associations, etc.) ;
- Les sphères et les cercles d'influence locaux.
- Ma position dans ces cercles (quelle est ma place ?).

Module 3 : utiliser des stratégies de développement de réseaux

- L'obtention d'un répertoire de contacts.
- Le diagnostic de son réseau.
- L'identification et l'organisation des contacts prioritaires.
- L'évaluation continue de votre réseau de contact.
- L'élargissement de votre réseau.
- L'entretien permanent de votre réseau.

Module 4 : passer du simple réseau à un plan de développement commercial

- Le passage du réseautage vers l'identification et la saisie des opportunités d'affaires
- La focalisation sur votre objectif principal : « Faire des affaires ensemble ».

- La gestion de son réseau avec tact et intelligence.
- L'organisation des recommandations, des prescriptions et dans certains cas des références d'affaires (formulaires, modes opératoires, etc.).
- L'art du réseautage pour booster vos résultats commerciaux et la qualité de votre portefeuille de nouveaux clients et prospects.
- Les erreurs à ne pas commettre et les bonnes pratiques.

Module 5 : revêtir la panoplie du « parfait réseauteur »

- L'évaluation des compétences du réseautage.
- Les comportements gagnants du réseau.
- Le réseautage et l'éthique des affaires.
- Les principes de connaissance, de reconnaissance, d'échange et de réciprocité avec intégrité.
- Les méthodes de prise de contact, de mise en relation, de création de confiance et de travail avec les membres d'un réseau d'affaires.