



Networking et Influence : Savoir créer des opportunités



Durée : 2 journée (14h)



Prix : 2 590€ HT / participants
(prise en charge OPCO possible)



Présentiel

Groupe de 4 à 8 personnes

FORMATEUR

Nos formateurs sont soigneusement sélectionnés en fonction du projet et de leur expertise. Leur intervention est préparée pour maximiser la personnalisation de l'approche.

EN SORTANT DE CETTE FORMATION, VOUS SAUREZ :

- Apprendre à développer un réseau professionnel solide et à utiliser l'influence de manière éthique.

ET CELA VOUS SERA UTILE POUR :

- Renforcer votre visibilité professionnelle,
- Ouvrir des portes pour des collaborations,
- Améliorer la notoriété de votre entreprise,
- Influencer les recommandations et accéder à des opportunités uniques.



Avis client : 4,8/5



Degré d'acquisition : 96%



Accessible aux personnes à mobilité réduite sur projet



Objectifs pédagogiques et compétences visées

- Comprendre les principes fondamentaux du networking et de l'influence pour bâtir des relations professionnelles solides.
- Apprendre à bâtir un réseau solide basé sur des relations authentiques et de confiance.
- Savoir utiliser son réseau et son influence pour créer des opportunités professionnelles.



PARTICIPANTS :
Managers/dirigeants



PREREQUIS
Aucun

Contact

Référent pédagogique

David Buttet

david.buttet@thinkingintra.fr

06 84 49 93 06

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active : basée sur une alternance de cours théoriques, d'outils simples, concrets et efficaces et de cas pratiques. Le formateur s'adapte au rythme de chacun.

Les stagiaires se voient remettre le support et les matrices à utiliser par la suite pour mettre en application les fondamentaux appris en formation.

Modalités d'évaluation

Auto positionnement préalable.

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de questionnaires, d'exercices, mises en situation, travaux pratiques...

Evaluation en fin de parcours

Remise d'une attestation de suivi de la formation.



La réponse sur mesure orientée résultats

Programme Networking et Influence : Savoir créer des opportunités

Des formations en présentiel



WORKSHOP 1 : Comprendre les bases du networking et de l'influence

Compétence travaillée : Comprendre les principes fondamentaux du networking et de l'influence pour bâtir des relations professionnelles solides.

Sous-objectif : Sensibiliser les participants aux fondations du networking et de l'influence, et expliquer comment utiliser ces outils pour développer un réseau durable et éthique.

A. 20 min : Bienvenue dans votre atelier

- Accueil et présentation des objectifs du workshop.
- Introduction aux concepts de networking et d'influence dans le cadre professionnel.

B. 60 min : De quoi parle-t-on ?

- Définition du networking : comprendre l'importance de bâtir un réseau professionnel solide et ses bénéfices à long terme.
- L'influence éthique : comment exercer une influence positive sur les autres sans manipuler.
- Les clés du succès dans le networking : établir des relations authentiques, être proactif, donner avant de recevoir.
- Exemples de leaders et professionnels ayant développé des réseaux influents de manière éthique.

C. 20 min : Exercice en situation réelle

- Mise en situation : les participants doivent présenter leur approche du networking et de l'influence à travers des exemples personnels.
- Discussion en groupe sur les forces et les zones d'amélioration dans la gestion de leur réseau.

D. 20 min : Best practices et erreurs à éviter

- Bonnes pratiques : bâtir des relations authentiques, écouter activement, être présent lors des événements clés.
- Erreurs à éviter : négliger le suivi des contacts, chercher à obtenir quelque chose avant d'offrir de la valeur, être trop intéressé.

E. 40 min : Simulation et feedback

- Simulation : les participants jouent des rôles dans un événement de networking, où ils doivent faire connaissance et nouer des liens.
- Feedback structuré sur la qualité des échanges, la pertinence de l'approche et la capacité à établir des relations solides.

F. 20 min : Synthèse, plan d'action et évaluation

WORKSHOP 2 : Développer son réseau grâce à des relations authentiques

Compétence travaillée : Apprendre à bâtir un réseau solide basé sur des relations authentiques et de confiance.

Sous-objectif : Permettre aux participants de comprendre comment initier et maintenir des relations professionnelles sincères pour un réseau durable.

A. 20 min : Bienvenue dans votre atelier

- Accueil et présentation des objectifs du workshop.
- Introduction à l'importance de l'authenticité dans le networking : pourquoi créer des relations sincères et de confiance.

B. 60 min : De quoi parle-t-on ?

- L'importance de l'authenticité dans le networking : créer des relations durables et de qualité en étant soi-même.
- Les techniques pour initier des conversations authentiques et significatives.
- Comment établir la confiance dès les premiers échanges : la sincérité, l'écoute active, l'empathie.
- Exemples de relations professionnelles fructueuses créées grâce à l'authenticité.

C. 20 min : Exercice en situation réelle

- Mise en situation : chaque participant doit engager une conversation authentique avec un autre participant, en mettant en œuvre les techniques d'écoute et d'empathie.
- Retour sur les échanges et identification des bonnes pratiques observées.

D. 20 min : Best practices et erreurs à éviter

- Bonnes pratiques : poser des questions ouvertes, être à l'écoute, montrer un intérêt sincère pour l'autre, partager des expériences.
- Erreurs à éviter : se concentrer uniquement sur soi, ne pas vraiment écouter l'autre, avoir une attitude trop intéressée.

E. 40 min : Simulation et feedback

- Simulation : les participants jouent un rôle de consultant cherchant à établir une relation professionnelle authentique avec un nouveau contact.
- Feedback structuré sur la manière d'établir une relation basée sur la confiance et l'authenticité.

F. 20 min : Synthèse, plan d'action et évaluation

WORKSHOP 3 : Utiliser l'influence éthique pour renforcer son réseau

Compétence travaillée : Apprendre à utiliser l'influence de manière éthique pour maximiser l'impact dans ses relations professionnelles.

Sous-objectif : Permettre aux participants de comprendre comment exercer une influence positive et éthique au sein de leur réseau, sans manipuler ou manipuler les relations.

A. 20 min : Bienvenue dans votre atelier

- Accueil et présentation des objectifs du workshop.
- Introduction à l'influence éthique dans le contexte professionnel : l'importance de maintenir des relations équilibrées.

B. 60 min : De quoi parle-t-on ?

- Définition de l'influence éthique : exercer une influence positive sans manipulation, en restant authentique.
- Techniques d'influence : donner de la valeur, partager des connaissances, proposer des solutions utiles.
- Comment utiliser l'influence pour ouvrir des portes et créer des opportunités professionnelles.
- Exemples d'individus ayant utilisé l'influence de manière éthique pour réussir dans leur carrière.

C. 20 min : Exercice en situation réelle

- Mise en situation : chaque participant doit partager une situation où il a utilisé son influence pour aider un collègue ou un client à avancer, sans attendre de contrepartie immédiate.
- Discussion en groupe sur les bonnes pratiques d'influence éthique.

D. 20 min : Best practices et erreurs à éviter

- Bonnes pratiques : offrir des ressources, proposer des connexions utiles, renforcer la crédibilité et la confiance.
- Erreurs à éviter : utiliser l'influence de manière manipulatrice, attendre quelque chose en retour immédiatement, abuser de la confiance d'autrui.

E. 40 min : Simulation et feedback

- Simulation : les participants doivent utiliser leur influence de manière éthique pour aider un autre participant à surmonter un défi professionnel.
- Feedback structuré sur l'utilisation de l'influence éthique et les résultats obtenus.

F. 20 min : Synthèse, plan d'action et évaluation

WORKSHOP 4 : Créer des opportunités grâce à son réseau et son influence

Compétence travaillée : Savoir utiliser son réseau et son influence pour créer des opportunités professionnelles.

Sous-objectif : Permettre aux participants de comprendre comment générer des opportunités par leur réseau et leur capacité à influencer de manière éthique.

A. 20 min : Bienvenue dans votre atelier

- Accueil et présentation des objectifs du workshop.
- Rappel des principes du networking et de l'influence éthique.

B. 60 min : De quoi parle-t-on ?

- Comment utiliser son réseau pour générer des opportunités professionnelles : la mise en relation, le partage d'informations clés, la recommandation.
- Utiliser son influence pour activer des opportunités concrètes : mentorat, offres de collaborations, projets communs.
- Exemples de professionnels ayant créé des opportunités durables en utilisant leur réseau et leur influence de manière éthique.

C. 20 min : Exercice en situation réelle

- Mise en situation : chaque participant doit identifier une opportunité professionnelle qu'il pourrait créer en utilisant son réseau actuel et son influence.
- Discussion sur les différentes stratégies et approches possibles pour activer cette opportunité.

D. 20 min : Best practices et erreurs à éviter

- Bonnes pratiques : maintenir un suivi avec son réseau, être un facilitateur d'opportunités, être patient et persévérant.
- Erreurs à éviter : solliciter son réseau uniquement quand on a besoin de quelque chose, ne pas entretenir les relations régulièrement, demander sans offrir en retour.

E. 40 min : Simulation et feedback

- Simulation : les participants jouent un rôle de mentor ou de connecteur, en mettant en relation deux contacts pour une opportunité professionnelle.
- Feedback structuré sur l'efficacité de la création d'opportunités et la gestion des relations dans ce processus.

F. 20 min : Synthèse, plan d'action et évaluation finale

Clôture et questionnaire de satisfaction de fin de formation

