



Networking commercial

S'appuyer sur les réseaux sociaux



14 heures
2 jours



Lieu de formation
Dans votre entreprise.
Au centre de formation.



Pour qui ?

- ▶ Commercial expérimenté, cadre commercial.



Prérequis

- ▶ Une expérience commerciale solide est nécessaire afin de comprendre au mieux les enjeux de cette formation.



Objectifs

- ▶ Faire de son capital relationnel un levier business.
- ▶ Organiser son networking commercial.
- ▶ Gagner en influence et en visibilité au sein des comptes.



Enjeux

- ▶ Se perfectionner.



Points forts de la formation

- ▶ Formation opérationnelle : les participants cartographient leur réseau, formalisent leurs objectifs, organisent leur plan de networking pendant la formation.
- ▶ De nombreux entraînements pour ancrer les savoir-faire et les postures du networker performant.



Une formation sur mesure

Toutes nos formations répondent à des besoins génériques et courants, cependant nous pouvons les adapter pour répondre à vos **attentes, vos préférences et vos disponibilités** :

Le lieu de formation : Dans vos locaux, salles de réunions indépendantes, ou toutes autres localisations souhaitées.

Le contenu : Formation standard ou sur mesure en fonction de vos besoins.

Tarif : Le tarif minimum d'une formation est de 980,00 euros HT/jour. Ce tarif ne tient pas compte de la personnalisation de l'enseignement, en fonction de votre niveau et de vos objectifs professionnels. Veuillez nous contacter pour obtenir un devis précis.

Délais : Notre délai moyen constaté pour le commencement de la formation est de 1 mois après votre inscription.

Handicap : Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques (pédagogique ou physique), merci de prendre contact avec nous.

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter par courriel ou par le biais de notre site internet.

Contactez-nous :



contact@possibility.fr



www.possibility.fr

Réf : FVE-21-0

Découvrez le programme
de formation générique





Programme

1^{ère} étape : Capitaliser sur son réseau actuel pour le développer

- ▶ Les enjeux des réseaux pour gagner des affaires.
- ▶ Évaluer son capital relationnel : en identifiant les forces, les limites.
- ▶ Identifier le potentiel de développement de son réseau.
- ▶ S'appuyer sur son réseau interne.
- ▶ Formaliser son plan d'actions de développement de son réseau.

2^{ème} étape : Organiser sa stratégie d'influence au sein d'un compte

- ▶ Identifier les acteurs de la décision.
- ▶ Différencier rôle et fonction.
- ▶ Cerner le pouvoir d'influence dans l'organisation.
- ▶ Gagner en influence et en proximité sur ses cibles.
- ▶ Développer des messages ciblés pour gagner en impact.

3^{ème} étape : Optimiser son identité numérique

- ▶ Quels réseaux sociaux privilégier ?
- ▶ Rendre son profil visible sur le web.
- ▶ Rentrer en contact intelligemment avec ses cibles.
- ▶ Utiliser la force de la recommandation.

4^{ème} étape : Pratiquer le networking commercial au quotidien

- ▶ Devenir un adepte du pitch pour faire connaître sa différence.
- ▶ Réussir ses entretiens de networking.
- ▶ Manager la relation interpersonnelle.
- ▶ Se mettre en marche par la méthode des petits pas.
- ▶ Multiplier et saisir toutes les occasions de networking.