

## Objectifs

Mettre en place sa stratégie de réseautage pour développer son activité.  
Définir ses objectifs de réseautage et le plan d'action associé  
Mettre en oeuvre son plan d'action  
Acquérir les codes de la communication du réseuteur

## Public visé

Créateur d'entreprise

## Pré-requis

Questionnaire d'évaluation des aptitudes à réseauter

## Type d'accompagnement

Individuel

## Méthodes & moyens pédagogiques

En présentiel ou distanciel  
Point de suivi en début de chaque rdv  
Travail intersection  
Apports théoriques appuyés de jeux de rôles et mises en situation sur le terrain  
Appliquer et améliorer les acquis

10,5 heures présentiel et/ou distanciel / 1.5 jours  
+10 heures de travail intersection

### COÛT DE LA FORMATION

767,25 €

### LIEU

Carbon-Blanc (33)

## PROGRAMME

### Stratégie de Réseautage

- > **Poser les jalons de sa stratégie de réseautage** Mettre en place la méthode pour déployer sa stratégie réseau
- > **Optimiser les outils du réseuteur et leurs bonnes pratiques** Identifier les événements économiques et réseaux professionnels adaptés à son profil, réseaux sociaux, agenda éco, tableau de suivi, carte de visite
- > **S'approprier le maillage économique** Connaître son écosystème économique et savoir identifier ses prospects et contacts
- > **Préparer son entretien réseau et mise en relation** Savoir préparer et piloter son entretien. Savoir faire la différence entre un entretien réseau, de prospection et de candidature
- > **Choisir son ou ses réseaux professionnels et les événements économiques** Connaître les étapes appropriées pour adhérer à un réseau professionnel. Optimiser son choix dans les événements économiques

### Suivi individuel

### Evaluation de l'entrepreneur & de son projet à l'issue de la formation

