

NETWORKING COMMERCIAL

| | |
|-----------------------------|--|
| OBJECTIFS | <ul style="list-style-type: none"> • Faire de son capital relationnel un levier de business • Organiser son networking commercial • Gagner en influence et en visibilité auprès des clients |
| PROGRAMME | <p>MODULE 1 : Capitaliser sur son réseau actuel pour le développer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les enjeux des réseaux pour conclure des affaires • Évaluer son capital relationnel : en identifier les forces et les limites • Identifier le potentiel de développement de son réseau • S'appuyer sur son réseau interne • Formaliser un plan d'actions de développement de son réseau <p>MODULE 2 : Organiser sa stratégie d'influence au sein d'un compte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les acteurs de la décision • Différencier le rôle de la fonction • Cerner le pouvoir d'influence dans l'organisation • Gagner en influence et en proximité auprès de ses cibles • Développer des messages ciblés pour gagner en impact <p>MODULE 3 : Optimiser son identité numérique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quels réseaux sociaux privilégier ? • Rendre son profil visible sur le web • Rentrer en contact intelligemment avec ses cibles • Utiliser la force de la recommandation <p>MODULE 4 : Pratiquer le networking commercial au quotidien</p> <ul style="list-style-type: none"> • Devenir un adepte du pitch pour faire connaître sa différence • Réussir ses entretiens de networking • Manager la relation inter-personnelle • Se mettre en marche par la méthode des petits pas • Multiplier et saisir toutes les occasions de networking |
| DURÉE | 2 jours |
| POPULATION CONCERNÉE | Directeurs commerciaux, Responsables commerciaux, Assistants commerciaux |