

Objectifs pédagogiques

Savoir développer et entretenir efficacement un réseau de partenaires pour développer ses ventes.
Identifier les réseaux pertinents et les contacts influents.

Public

Toute personne souhaitant développer un réseau de partenaires.

Prérequis

Aucun

Durée

2 journées (14 heures)

Modalités pédagogiques

Formateur expérimenté et spécialiste dans son domaine d'intervention.
Méthode active et participative.
Alternance d'apports théoriques, de présentation d'outils, méthodes concrètes et mises en situation pratiques.
Approche basée sur l'expérience des participants.

Moyens et supports pédagogiques

Support de cours numérique et attestation de formation remis en fin de formation.

Modalités d'évaluation et de suivi

Mises en situation pratiques tout au long de la formation pour favoriser l'appropriation des concepts et outils abordés.
Mémorisation des points essentiels de la formation avec des synthèses proposées régulièrement par l'intervenant.
Évaluation des acquis via un quiz des connaissances en fin de session.

- **Qu'est-ce qu'un réseau de partenaires ?**
 - Définir la notion de réseau et partenaires
 - Les règles et usages, les avantages et limites
- **Identifier la cible pour un partenariat efficace**
 - Dresser la carte de ses réseaux réels et potentiels
 - Identifier les partenaires appropriés à son activité
 - Définir ses cibles
 - Identifier les contacts clés
- **Définir sa stratégie de réseau**
 - Définir ses objectifs
 - Prioriser les cibles et définir son plan d'action
 - Choisir son approche : téléphone, rendez-vous, salons...
- **Techniques de prise de contact**
 - Approche téléphonique
 - Le rendez-vous, technique du face à face
 - Rencontre sur salon ou autre...
 - Accrocher l'intérêt de son interlocuteur
 - Préparer son message : présentation entreprise, activité, intérêt du partenariat
 - Argumenter pour convaincre
- **Les bonnes pratiques du réseautage d'affaires**
 - Les différents pièges à éviter
 - Que peut-on demander à son réseau ?
 - Argumenter pour convaincre
 - Transformer une rencontre en contact « business »
 - Principes d'échanges, de reconnaissance et de réciprocité