

La réseau attitude

Comment faire du hasard des certitudes

Code B6

Peut-on encore réussir seul et sait-on tout faire ? Comment alors mieux et plus « faire » avec les autres ? Comment les contacter au moyen des réseaux en les intégrant après avoir adapté ou modifié son comportement personnel pour y être durablement accepté et valorisé ? Une réponse opérationnelle est précisément la « réseau attitude » qui, par une approche théorique et pratique, permet de mettre en œuvre quasi immédiatement un ensemble de dispositifs adaptés à chaque personnalité, quel qu'en soit la nature, avec mesure, performance et efficacité.

Objectifs

- Comprendre les notions de réseaux
- Etude et décryptage des réseaux professionnels
- Créer « sa propre réseau attitude »

Validation des objectifs : exercices appliqués pour apprécier l'acquisition des connaissances

1 jour • Paris et régions

8 à 12 participants

450,00 € net de TVA

Public

Consultants, formateurs, cadres et managers.

Programme

1) Réseaux « ouverts » ou « fermés »

1.1. Quelques préceptes et définitions

- Qu'est-ce qu'un réseau et quelle est son utilité ?
- Attitudes personnelles indispensables préalables à l'utilisation des réseaux

1.2. Présentation et analyse des principaux réseaux locaux et nationaux

- Descriptif de plus de 200 Clubs et analyse des quelques « réseaux d'influence »
- Etude et recherche des principaux réseaux professionnels adaptés à chaque stagiaire

2) La « réseau-attitude » : créer le contact

2.1. Créer sa propre « réseau-attitude » : partie la plus individualisée de la formation.

Elle s'adresse au groupe, mais aussi à chacun, à sa

personnalité propre et en le sensibilisant à l'optimisation de son attitude pour pénétrer et intégrer durablement et efficacement un réseau.

- Le « savoir donner »
- La pratique d'intégration de son/ses réseaux : où, quand, comment, pourquoi ? Sortir utile. Tout le temps ?
- Du bon usage de la « carte de visite »
- Approche d'une méthodologie d'utilisation des TIC

2.2. Etude et application de la pédagogie théorique au groupe de travail

- Analyse des comportements par les pratiques constatées
- Autocorrections et simulations des principes acquis ; suivi personnalisé

Formateur : Hervé LASSALAS

Président d'associations professionnelles et de Clubs d'affaires. Il y collabore en tant que Président, membre du Conseil d'Administration, partenaire ou adhérent. Il exerce également depuis longtemps des activités de formation et de conseil auprès des Présidents ou cadres dirigeants de PME ou de grands Groupes. Il est le créateur du concept de « la réseau attitude »®.

POUR ALLER PLUS LOIN

D21 *Le marketing de soi*

AVEZ-VOUS PENSÉ À SUIVRE

A1 *Conquérir de nouveaux clients*