

Séminaire Networking Commercial

Développer son capital relationnel et sa capacité d'influence

2 jours

“Même les rencontres de hasard sont dues à des liens noués dans des vies antérieures.”
Haruki MURAKAMI

Programme

9 participants maximum

Diagnostiquer le potentiel de développement de son réseau relationnel

- La force du "qui connaît qui",
- Les ressources du lien indirect, comment atteindre une cible et trouver "le bon chemin",
- Les comportements qui favorisent un Networking basé sur des relations de confiance.

Chaque participant évalue son propre capital relationnel et identifie des pistes pour dépasser les limites de son propre carnet d'adresses.

Cartographier son réseau relationnel

- Une méthode heuristique pour topographier le réseau et visualiser les sauts structurels,
- La définition des liens ressources pour atteindre les cibles.

Chacun dessine la cartographie de son propre réseau.

Définir sa stratégie de networking

- La matrice relationnelle proximité/influence pour qualifier les contacts,
- La définition des priorités et des actions associées,
- La construction du plan d'action pour gagner en proximité et/ou en influence sur une cible,
- La recherche du chemin et des ressources pour atteindre les décideurs influents sur les affaires en cours.

Chacun transpose la matrice relationnelle à ses propres affaires en cours ou à venir et établit son plan d'actions.

Les bonnes pratiques du networking

- Le croisement des cercles relationnels au sein de l'entreprise,
- La réciprocité : on a plus à donner qu'on ne le pense,
- De la bonne utilisation des réseaux sociaux existants,
- Travailler son "identité numérique" et son positionnement personnel.

Chaque participant enrichit son plan d'actions grâce à la check list de bonnes pratiques.

Transformer une rencontre en contact business

- L'elevator pitch,
- Les phrases "brise glace".

Jeux de rôles sur des situations concrètes.

Dates des séminaires à Paris :

9-10 février 2012
24-25 mai 2012
4-5 octobre 2012
13-14 décembre 2012

Investissement par participant :
1 490 € HT + forfait repas : 54 € HT
Pour réserver votre participation,
contactez-nous au : **01 30 61 98 05**
ou par mail : alexandra.delorme@halifax.fr

- ■ ■ Développer une approche proactive de gestion de son capital relationnel
Analyser et comprendre les aspects "politiques" des comptes pour gagner en influence
Anticiper la vulnérabilité des comptes et topographier les comptes à conquérir
Etablir la cartographie de son réseau et son plan d'actions pour atteindre les contacts cibles

Les plus de ce séminaire

■ Une approche globale du networking : comportement et méthode

Parce que le développement de son capital relationnel passe d'abord par un changement d'attitudes dans la gestion de son "carnet d'adresses".

Parce que les techniques de vente classiques ne sont pas adaptées aux situations de développement du réseau relationnel.

Ce séminaire apporte des techniques spécifiques au networking dans le domaine professionnel et aide chaque participant à trouver la juste attitude pour gagner en proactivité dans le développement de son influence auprès des décideurs.

■ La redécouverte d'un potentiel inexploité

Parce que l'on ne peut plus se permettre de perdre des affaires par manque d'information ou pour des raisons "politiques", ce

séminaire insiste sur la dimension proactive du lobbying en entreprise et son impact souvent rapide sur les décisions. Les participants, sur la base de la cartographie de leur réseau, identifient les pistes concrètes pour mettre plus de "chances de leur côté" sur les affaires à venir.

■ Une dynamique enclenchée pendant le séminaire

Parce qu'il y a toujours plus urgent que de travailler son réseau, c'est pendant le séminaire même que les participants réalisent la cartographie de leur réseau, établissent leur stratégie en fonction de leurs objectifs, définissent leur plan d'action.

Ce travail réalisé pendant le séminaire constitue le premier bénéfice de cette formation et favorise la poursuite de la mise en application au retour de formation.

■ ■ ■ Ce séminaire est pour vous si :

- ▶ Vous cherchez une approche nouvelle pour augmenter votre influence sur les décideurs dans les grands comptes.
- ▶ Vous êtes conscient du fait que, de plus en plus, c'est en amont des consultations formelles, que les affaires se perdent... ou se gagnent.
- ▶ Vous savez que tout est copiable (vos produits, vos offres, vos prix...) sauf votre capital relationnel.

■ ■ ■ Ce séminaire est animé par Olivier Couly



Executive Master en Management, IAE - Sorbonne Panthéon, Université - Paris 1.
Olivier a exercé le métier d'Ingénieur d'affaires dans le domaine des télécommunications ; il a alors vendu et piloté la construction de grands réseaux d'entreprises nationaux et internationaux.

Il a ensuite managé une équipe d'Ingénieurs d'affaires dans une SSII, Fujitsu Services.

Il a par ailleurs occupé des fonctions de Direction Générale dans des PME de haute technologie mobile et internet.

Il forme chaque année des centaines de commerciaux de haut niveau sur ce thème.

Il est co-auteur de l'ouvrage
"Organiser la croissance de l'entreprise"
(Éd. ESF).

