

Objectifs

- Connaître les règles du réseautage;
- Recevoir des conseils pratiques lors d'activités de réseautage.

Clientèle cible

Cette formation s'adresse aux nouveaux entrepreneurs, aux gestionnaires qui ont de nouveaux défis à relever et à toute personne de l'entreprise impliquée dans le processus de vente, au service à la clientèle ou au développement des affaires.

Durée : 3 heures

Contenu

- | | |
|-----------------------------------|--|
| 1. Objectifs de la formation | |
| 2. Définition du réseautage | |
| 3. But du réseautage | |
| 4. Exemples de contacts | |
| 5. Types de réseaux | |
| 6. Activités de réseautage | |
| 7. Vos expériences | |
| 8. Sites internet | |
| 9. Quoi faire : trucs et conseils | |
| | 10. Exercice : capsule publicité |
| | 11. Test |
| | 12. Pratique éloquente |
| | 13. Étiquette du réseautage |
| | 14. Exemple : organisation d'activités |
| | 15. Grille d'évaluation |
| | 16. Recommandations |
| | 17. Objectifs du réseautage |
| | 18. Conclusion |

Méthodologie

- Exposé
- Démo
- Exercices

Autres formations

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Art du réseautage | <input type="checkbox"/> Gestion des ressources humaines |
| <input type="checkbox"/> Atelier de plan d'affaires à succès « PAS » | <input type="checkbox"/> Gestion du temps |
| <input type="checkbox"/> Atelier de plan marketing ciblé « PMC » | <input type="checkbox"/> Management compétent |
| <input type="checkbox"/> Atelier de planification d'affaires concertée « PAC » | <input type="checkbox"/> Marketing conquérant |
| <input type="checkbox"/> Coffret pour la vente I : Portrait parfait | <input type="checkbox"/> Outils de la gestion |
| <input type="checkbox"/> Coffret pour la vente II : Formule bonifiée | <input type="checkbox"/> Présentation efficace et percutante |
| <input type="checkbox"/> Commercialisation efficace | <input type="checkbox"/> Publicité gagnante |
| <input type="checkbox"/> Design commercial attrayant | <input type="checkbox"/> Rédiger méthodiquement et gérer efficacement vos courriels |
| <input type="checkbox"/> Diagnostic d'entreprise | <input type="checkbox"/> Relation clientèle harmonieuse |
| <input type="checkbox"/> Éthique dans les courriels | <input type="checkbox"/> Tenue de livres – niveau intermédiaire |
| <input type="checkbox"/> Gestion active | <input type="checkbox"/> Vision de la gestion |
| <input type="checkbox"/> Gestion financière | |

Pour nous rejoindre :

www.planivision.ca

infoaffaires@planivision.ca

Tél : 514-225-3050