

Formation Networking commercial : Entretenir son réseau professionnel pour se développer

Commercial - Relation client - Vente - 2025



La formation en résumé

Que ce soit pour lancer son activité, développer son portefeuille client, prospecter ou juste fidéliser ses clients, il est indispensable d'entretenir son réseau professionnel. Pour bien l'utiliser la formation vous donner les clés pour préparer, adopter les bons réflexes et avoir un pitch d'accroche adapté à vos contacts.

Objectifs :

- Construire son réseau professionnel et savoir l'utiliser
- Connaître les différentes méthodes de networking commercial et l'organiser
- Adopter les bonnes pratiques relationnelles pour se promouvoir soi-même ou son entreprise, prospecter, fidéliser ses contacts et collecter des informations de qualité

Participants :

- Responsables, commerciaux, ingénieurs d'affaires, KAM
- Dirigeants d'entreprise et créateurs d'entreprise

Prérequis :

- Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

735 €

(non assujetti à la TVA)



1 jours



(7 heures)



Mises en situation

Dates et villes

À distance -

Sessions à venir - Nous contacter

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

Le contenu

Définition, enjeux et intérêt du réseau professionnel

- Qu'est-ce qu'un réseau ?
- Identifier les canaux de déploiement des réseaux

Optimiser son réseau actuel et le développer

- Cartographier structurellement son réseau
- Evaluer son propre carnet d'adresses pour le faire vivre
- Faire émerger les marchés cachés, les viviers porteurs
- Choisir le bon réseau parmi les locaux et les nationaux : clubs, clusters, Only Lyon etc....
- Se positionner et être proactif dans son réseau

Développer sa présence en Networking

- Identifier sa dynamique, ses pratiques et les comprendre (se Benchmarker)
- Faire émerger les freins, perceptions et idées reçues pour les faire évoluer
- Intégrer le Networking à son quotidien et en faire un réflexe
- Activer les leviers d'une posture proactive

Adopter les bonnes pratiques

- Devenir acteur de son réseau pour gagner en influence
- Raisonner « Networking durable »
- Aborder le Business comme conséquence et non comme finalité

Mettre en place son plan d'Actions

- Créer sa boîte à outils de Networker
- Constituer sa BDDN
- Exploiter le CRM interne
- Identifier puis qualifier les Leads
- Assurer l'accroche des contacts par un élaborer un Pitch Elevator dédié puis:
 - Mettre en confiance et échanger
 - Stimuler la curiosité des Leads
 - Insuffler du lien et un futur proche
- Connaître les rituels, les codes, les bonnes pratiques

Les + de la formation : chaque participant cartographie son réseau et construit son plan d'actions pendant la formation

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

