



Link 4

Networking : Rentabilisez votre réseau

1 heure

Objectifs pédagogiques

- Appliquer des stratégies de communication lorsque vous formulez des demandes à vos contacts.
- Apprendre une méthode pour savoir comment réagir face au refus ou à l'acceptation de votre demande sans mettre en péril vos relations ou vos objectifs.
- Vivre des situations où vous devrez formuler des demandes à vos contacts.
- S'entraîner à savoir comment réagir aux réponses.

Compétences visées

- Apprendre à rentabiliser votre *networking* de façon efficace en mettant en pratique les principales compétences nécessaires : pensée analytique, recherche d'informations, relations interpersonnelles, communication efficace, assertivité, empathie, flexibilité, conscience de soi, leadership, impact et influence, négociation, concentration.
- Autres compétences intégrées : apprentissage continu, coaching, autocontrôle, gestion des conflits, travail d'équipe, gestion du changement, initiative, service clients, résolution de problèmes, prise de décision.

Publics concernés

- Tout public.
- Les personnes qui souhaitent apprendre à formuler des demandes et à contribuer au bénéfice mutuel dans leur pratique de *networking*, tant dans le domaine personnel que professionnel.

Préalable technique à la formation

- Disposer d'un appareil connecté à Internet (PC, tablette, Smartphone).
- Exigences techniques minimales : connexion Internet avec 40 Mbps, 2 Go de mémoire RAM et navigateurs Google Chrome, Microsoft Edge, Mozilla Firefox ou Safari.

Prérequis

- Aucun

Modalités pédagogiques

- Formation en ligne

Moyens pédagogiques

- Support de cours
- Cas pratiques
- Vidéo

Méthodes mobilisées

- Apprentissage théorique accompagné d'un simulateur en ligne pour valider les acquis.

Modalités d'évaluation

- Évaluation pré & post formation pour évaluer la progression.
- Validation d'acquis par module.

Intervenant

- Un binôme, dont Alexandre BENOIT, vous accompagnera tout au long de la formation.
- Mini bio : Alexandre est entré dans le monde L&D en 2016 et accompagne des formations spécialisées en *game-based learning*, capable d'aider les apprenants à acquérir de nouvelles compétences dans les domaines nécessaires à leur évolution professionnelle et personnelle.
- Adresse e-mail : support@game-learn.com

Lieu

Au sein des locaux de nos clients
En ligne

Dates

Dates : à la discrétion du client
Horaires : à la discrétion du client

Durée

- 1 heure de formation totale

Budget

Prix de base d'accès à notre plate-forme : 14 000 € HT pour 50 licences.
Pour tout autre volume, veuillez nous contacter afin de vous fournir un devis spécialisé.

Contact

Réfèrent administratif / Personne à contacter : Alexandre BENOIT
Adresse e-mail : support@game-learn.com

Modalités et délais d'accès

- Création du client sur notre plate-forme et ajout des listes d'apprenants.
- Minimum de 15 jours de délai depuis l'achat et la vérification informatique.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter :

- Adresse e-mail : support@game-learn.com

Programme

Le programme de ce cours revient sur les concepts fondamentaux de la rentabilisation de votre *networking*, la création de synergies et l'obtention de bénéfices à travers les étapes suivantes :

Module 1. La rentabilisation : définissez votre demande.

Module 2. Anticipez les réponses possibles.

Document mis à jour le : 02/02/2024

Version V2