



Réseautage inc.
Réseau des Industriels
du Québec

Habiletés de réseautage 2026-27



RÉSEAUTAGE

R09S

Réseautage numérique et prospection en ligne

Réseautage inc.
Réseau des Industriels du Québec

R09S
RÉSEAUTAGE NUMÉRIQUE ET PROSPECTION EN LIGNE

Être présent. Cibler. Relancer. Transformer.

Plan de prospection 2026-27

PROFIL
Positionnement
Expertise
Cibles prioritaires

CALENDRIER
Contenus
Prises de contact
Suivis planifiés

CONTENU
Idées et messages
Valeur pour l'industrie
Appels à l'action

RÉSULTATS

Contacts qualifiés	248
Suivis en cours	86
Rencontres	34
Opportunités	12

Plus de relations.
Plus d'opportunités.

CIBLER → **APPROCHER** → **RELANCER** → **RENCONTRER** → **MESURER**

De la présence numérique aux relations d'affaires

8 HEURES • 2 SÉANCES DE 4 HEURES

Pour dirigeants, gestionnaires et vendeurs

Réseautage inc. — Réseau des Industriels du Québec

Ce séminaire transpose la méthode de réseautage en ligne : prospecter, entretenir ses relations et mesurer ses retombées sur les plateformes numériques. Le participant repart avec son plan de prospection numérique et son calendrier de présence.

8 h

au total

2 × 4 h

en deux séances

12

participants par groupe

28 ans

auprès des industriels

Durée 8 heures, en deux séances de 4 heures. Entre les deux, le participant applique dans sa propre entreprise et revient avec ce qui a marché et ce qui a résisté.

Ces séminaires peuvent ne presque rien vous coûter.

Réseautage inc. est agréé par Service Québec depuis 2010 — certificat 0060705 — et reconnu organisme formateur par la Commission des partenaires du marché du travail. Les subventions à la formation couvrent jusqu'à 100 % du coût, sous réserve d'admissibilité. Nous montons la demande avec vous.



Réseautage inc.
Réseau des Industriels
du Québec

Habilités de réseautage 2026-27



Le déroulé

Séance 1 — Le réseautage numérique et votre présence (4 heures)

- Ce que le numérique change au réseautage, et ce qu'il ne remplace pas
- Les plateformes et ce que chacune sert : professionnel, grand public, visuel, court
- Bâtir un profil qui donne envie de répondre, pas un curriculum
- Ce qu'on publie, à quelle fréquence, et pourquoi la régularité prime sur le volume

Séance 2 — Prospector, entretenir et mesurer (4 heures)

- La prospection numérique : cibler, approcher, relancer sans harceler
- Passer du contact en ligne à la rencontre réelle
- Entretenir une relation à distance sur douze mois
- La plateforme de Réseautage inc. et ses outils, en complément des réseaux publics

Résultats escomptés

- **Votre présence en ligne est cohérente et régulière**
- **Votre prospection numérique suit une séquence, pas des impulsions**
- **Vos contacts en ligne deviennent des rencontres réelles**

Un appel de vingt minutes suffit pour savoir si c'est votre moment.

info@reseautage.com · 514 831-8432 · www.reseautage.com

Institut du réseautage de compétences — Réseautage inc. — Réseau des Industriels du Québec. Agrément Service Québec n° 0060705.