



Réseautage inc.
Réseau des Industriels du Québec

Programme

Habiletés de réseautage

2026-27

Transformez vos relations en occasions d'affaires



- Préparation, participation & suivi
- Courtoisie, échanges & entraide
- Coopération & collaboration
- Réseau structuré, partagé & mesurable



Courtoisie



Échanges



Entraide



Coopération



Collaboration

DES OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES QUI PRENNENT RACINE ENSEMBLE

UNE MÉTHODE STRUCTURÉE, DU PREMIER CONTACT AUX RÉSULTATS

- PRÉPARATION**
Clarifier vos objectifs et cibler les bonnes rencontres
- PARTICIPATION**
Établir des liens significatifs et partager des informations utiles
- SUIVI**
Entretenir les relations et faire progresser les opportunités
- MESURE**
Suivre les avancées et les retombées
- DIFFUSION**
Faire rayonner l'intelligence collective dans votre organisation



10 séminaires sur 80 heures

Pour dirigeants, gestionnaires & responsables du développement des affaires

Programme Habiletés de réseautage 2026-27

RÉSEAUTAGE

Le programme qui transforme vos relations en occasions d'affaires

Se préparer, participer, faire le suivi — et le mesurer.

Un programme de l'Institut du réseautage de compétences (IRC), offert par Réseautage inc. – Réseau des Industriels du Québec.

Dans beaucoup de PME industrielles, le réseau tient dans une seule tête. On participe aux activités sans préparation, on revient avec des cartes, personne ne rappelle. Les occasions passent par des gens qu'on connaît déjà, et on ne sait pas lesquelles on a manquées.

Ce programme fait du réseautage une méthode plutôt qu'un talent : cinq niveaux d'engagement qui montent, un travail structuré avant, pendant et après chaque activité, et des indicateurs qui disent ce que le réseau rapporte vraiment.

À qui s'adresse ce programme

- Dirigeants et propriétaires de PME industrielles dont la croissance passe par les relations
- Gestionnaires et responsables du développement des affaires
- Toute personne appelée à représenter son organisation et à en élargir le réseau

Les cinq piliers et leurs outils clés

- Préparation — Choisir ses activités et savoir ce qu'on va y chercher
- Participation — Agir pendant l'activité, et éviter ce qui nuit
- Suivi — Le travail d'après : relance, classement, mise à jour
- Mesure — Le tableau de bord des suivis et des résultats
- Diffusion — Valider les résultats et les faire circuler

Les outils exclusifs de l'IRC traversent le parcours : PCL, PCE, PCO, GPS, SOC, TBE et TBO.

Les cinq niveaux de réseautage

Le programme suit l'échelle des cinq niveaux : on ne collabore pas avec quelqu'un qu'on vient de saluer. Chaque niveau exige davantage des deux côtés, et chacun a ses activités, ses habiletés et ses pièges.

- Courtoisie — se faire connaître et reconnaître
- Échanges — échanger de l'information, des offres et des demandes
- Entraide — faire travailler ses situations réelles par un groupe de pairs
- Coopération — travailler à un objectif commun en gardant le sien
- Collaboration — mettre des ressources en commun pour bâtir ensemble

Résultats pour les participants

- Une carte de son propre réseau, avec ses liens forts, ses liens faibles et ses trous, lue avec le PCL, le PCE et le PCO
- Une méthode de participation structurée — avant, pendant, après — appliquée à des activités réelles
- La capacité de monter et d'animer ses propres rencontres plutôt que d'attendre les invitations
- Un tableau de bord des suivis et des résultats, intégré au TBE et au TBO

Bénéfices pour l'organisation

- Un réseau qui devient un actif de l'entreprise, et non la propriété d'une seule personne
- Des occasions d'affaires repérées plus tôt, parce que la veille passe aussi par le réseau
- Une relève attirée et retenue par le milieu autant que par l'annonce
- Des activités de réseautage dont on connaît enfin le rendement

Méthode d'apprentissage active

- Utilisation des outils pendant les séminaires, avec le réseau réel de chaque participant
- Études de cas et mises en situation issues de contextes professionnels réels
- Simulations d'activités et de rencontres, avec retour du groupe
- Portfolio de développement professionnel remis au participant
- Échanges entre participants de secteurs variés — le programme est lui-même une activité de réseautage

Reconnaissance des compétences

À l'issue du programme, chaque participant reçoit un certificat officiel attestant de ses compétences renforcées et de sa capacité à bâtir, animer et mesurer un réseau d'affaires.

Réseautage inc. est reconnu par Service Québec et la Commission des partenaires du marché du travail (CPMT). Nos formations sont admissibles aux subventions : programmes de formation, ateliers, séminaires, Profils de Compétences et coaching. Numéro d'agrément : 0060705.

Format adapté aux dirigeants occupés

- 10 séminaires de 8 heures, répartis en 2 séances de 4 heures, sur neuf mois
- Deux matinées par mois, de 8 h à 12 h — les journées sont déterminées avec le groupe
- Entre les deux séances, le participant applique sur son propre réseau
- Durée totale du programme : 80 heures

Les journées et les dates sont déterminées avec le groupe à la formation de la cohorte.

Les dix séminaires

Séminaire	Titre du séminaire	Objectifs principaux
R06S	Cartographier son réseau	— Situer ses cinq réseaux — interne, externe, horizontal, vertical, transversal — Cartographier son propre réseau sur une page, puis nommer ses liens absents
R01S	Habiletés de réseautage de courtoisie	— Mettre en œuvre un programme de réseautage de courtoisie — Préparer une activité réelle de l'agenda, puis en mesurer les retombées
R02S	Habiletés de réseautage d'échanges	— Passer de la présence à l'échange utile d'information, d'offres et de demandes — Formuler son offre et sa demande en une phrase, et les tester en activité
R03S	Habiletés de réseautage d'entraide (codéveloppement)	— Faire travailler par un groupe de pairs les situations réelles de chacun — Apporter une situation, poser sa question au groupe, et rapporter ce qu'on a appliqué
R04S	Habiletés de réseautage de coopération	— Travailler à un objectif commun tout en gardant le sien — Préparer une coopération réelle et poser ses conditions par écrit
R05S	Habiletés de réseautage de collaboration	— Mettre des ressources en commun pour bâtir ce qu'aucun ne ferait seul — Définir un projet commun : ressources, engagements, gouvernance
R07S	Animer un réseau de compétences et d'opportunités	— Conduire une rencontre qui produit des décisions plutôt que des échanges — Animer une première rencontre complète, de l'accueil à l'engagement
R08S	Bâtir et faire vivre un Réseau de Partage d'Affaires	— Recruter les partenaires, encadrer les rencontres et mesurer ce que le réseau produit — Monter son projet de réseau, du recrutement aux indicateurs
R09S	Réseautage numérique et prospection en ligne	— Transposer la méthode en ligne : prospecter, entretenir, mesurer — Refaire son profil et bâtir une séquence de prospection sur douze mois
R10S	Réseautage intergénérationnel : relève et mentorat	— Mettre le réseau au service de l'attraction et du transfert des savoirs — Bâtir son programme de parrainage et apparier ses premières paires

Synthèse des livrables

- Entre les deux séances d'un même séminaire : participation à une activité réelle et fiche de participation remplie
- Entre les séminaires : courte synthèse d'une page et préparation du séminaire suivant
- Total : 10 devoirs intermédiaires et 10 bilans ou préparations — 20 livrables légers, adaptés à des gens en poste

Coût du programme

Le programme qui transforme vos relations en occasions d'affaires.

Ce parcours de 80 heures s'adresse aux dirigeants, aux gestionnaires et aux responsables du développement des affaires. L'objectif : faire du réseautage une démarche structurée et mesurable, à tous les niveaux d'engagement, et en faire un actif de l'organisation.

Ce que vous en retirez

- La carte de votre réseau et le plan pour le développer sur douze mois
- Une méthode de préparation, de participation et de suivi qui s'applique à n'importe quelle activité
- La capacité de bâtir et d'animer votre propre réseau de partage d'affaires
- Des indicateurs qui disent enfin ce que votre réseautage vous rapporte

Trois options tarifaires

Type d'inscription	Tarif	Avantages
Tarif exceptionnel	3 200 \$	— Appel stratégique individuel — Contenu préparatoire exclusif — Paiement possible en deux versements
Tarif avantageux	3 600 \$	— Accès complet au programme — Paiement possible en deux versements
Tarif régulier	4 000 \$	— Inscription selon la disponibilité — Paiement en un seul versement

Les périodes d'inscription associées à chaque tarif seront annoncées avec le calendrier.

Prêt à faire le prochain grand pas ?

Les places sont limitées à douze participants afin de garantir la qualité des échanges. Réservez votre place ou demandez un appel exploratoire personnalisé.

Pour plus d'information : www.reseautage.com

Inscrivez-vous : info@reseautage.com

Contenu de l'Institut du réseautage de compétences (IRC).

Offert par Réseautage inc. – Réseau des Industriels du Québec.

© 1998-2026 Réseautage inc. Tous droits réservés.

1251-1414 rue Chomedey, Montréal (Québec) H3H 0A2

514 831-8432 · info@reseautage.com