



Objectif de la formation

Ce séminaire structure un programme de réseautage complet : avant, pendant et après chaque activité. Le participant repart avec son plan d'action, ses fiches de participation et un tableau de bord qui mesure ce que son réseautage rapporte.

Durée 8 heures, réparties en deux séances de 4 heures.

À qui ce séminaire s'adresse

Vendeurs, dirigeants et gestionnaires qui participent à des activités de réseautage sans en mesurer les retombées.

Séance 1 — Construire les bases d'un programme de réseautage efficace 4 heures

- **Objectif : Construire les bases d'un programme de réseautage efficace**
- **Comprendre les réseaux et les cinq niveaux de réseautage**
- **Identifier les types de personnalité et leur effet sur les interactions**
- **Utiliser le PCL pour mieux s'adapter à son interlocuteur**
- **Choisir les activités de réseautage alignées avec ses objectifs**
- **Préparer un plan d'action stratégique avant chaque événement**
- **Les bonnes pratiques relationnelles et les comportements à éviter**
- **Étude de cas : la réussite d'un programme de réseautage structuré**
- **Activité de travail : choisir vos activités et préparer votre plan d'action avant événement**

Séance 2 — Maximiser les résultats et structurer un suivi performant

4 heures

- **Objectif : Maximiser les résultats et structurer le suivi**
- **Les stratégies de présence et de communication pendant l'événement**
- **Bâtir un tableau de bord TBE et TBO pour analyser les résultats**
- **Créer des fiches de participation et des mémos efficaces**
- **L'analyse stratégique avec le GPS et la SOC pour ajuster ses actions**
- **Le suivi après l'événement : relance, consolidation, fidélisation**
- **Valider et diffuser les résultats pour préparer les prochaines actions**
- **Étude de cas : mesurer la performance des activités de réseautage**
- **Activité de travail : bâtir vos fiches de participation et votre tableau de bord de réseautage**

Ce qui se discute en groupe

- Les activités auxquelles vous participez par habitude plutôt que par choix
- Ce que vous faites des cartes que vous rapportez
- Les comportements qui nuisent en réseautage, vus de l'autre côté
- Mesurer le réseautage : est-ce possible, et avec quoi

Comment le séminaire se donne

- Cahier de préparation à remplir avant la première séance
- PCL, PCE et PCO complétés et analysés en séance
- Canevas de plan d'action avant événement
- Modèles de fiche de participation et de mémo
- Tableaux de bord TBE et TBO du réseautage

Résultats escomptés

- Vous maîtrisez la sélection et l'organisation de vos activités de réseautage
- Vous disposez d'un programme complet et mesurable
- Vos actions quotidiennes sont outillées

Ce que vous emportez

- Votre programme de réseautage structuré
- Votre plan d'action avant événement
- Vos modèles de fiche et de mémo
- Votre tableau de bord de suivi

Reconnaissance des compétences

À la fin du séminaire, le participant reçoit une attestation. Au terme d'un programme de 80 heures, il reçoit une certification.

Réseautage inc. est agréé par Service Québec — 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.

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