

Activer et développer son réseau professionnel

En savoir +
et s'inscrire



**Présentiel
ou 100 % distanciel**



Formation continue

Cette formation vise à permettre aux participants de comprendre l'importance d'un réseau professionnel, d'identifier les réseaux pertinents pour leurs objectifs, et de développer des compétences pour activer, entretenir et exploiter efficacement leur réseau.



POUR QUI ?

- Responsable d'agence
- Dirigeant



DURÉE

- 7 h



TARIFS

- **Frais pédagogiques :**
 - Adhérent Fédésap : 400 € HT
 - Non-adhérent Fédésap : 500 € HT
- **Tarif intra sur devis**



MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- **Inscription en ligne** via notre formulaire dédié.
- **Délais d'accès :** Inscription possible jusqu'à 7 jours ouvrés avant le début de la formation.

OBJECTIFS

- **Comprendre l'importance du réseau professionnel:** saisir les avantages et les opportunités qu'offre un réseau professionnel bien entretenu.
- **Savoir identifier et choisir les bons réseaux professionnels:** apprendre à évaluer les différents réseaux professionnels pour sélectionner ceux qui correspondent le mieux à vos objectifs.
- **Développer des compétences en activation de réseau:** apprendre les techniques pour entrer en contact et établir des relations avec des membres clés de son réseau.
- **Maîtriser l'art du Pitch et de la présentation personnelle:** savoir se présenter efficacement et valoriser ses compétences et son entreprise lors des interactions professionnelles.
- **Optimiser et maintenir un réseau dynamique:** développer des stratégies pour entretenir et faire vivre son réseau sur le long terme, en assurant une communication régulière et échange mutuel de valeurs.
- **Savoir créer des opportunités à partir de votre réseau:** identifier

Programme

DEMI-JOURNÉE 1

- Comprendre l'importance du réseau
- Savoir identifier et choisir les bons réseaux professionnels
- Développer des compétences en activation de réseau

DEMI-JOURNÉE 2

- Optimiser et maintenir un réseau dynamique
- Savoir créer des opportunités à partir de votre réseau
- Maîtriser l'art du Pitch et de la présentation personnelle

Financements possibles*

→ OPCO • CNSA • AGEFICE

*Selon conditions d'éligibilité et de disponibilités des fonds



Formation accessible aux personnes en situation de handicap



Cette formation sera animée par **Sylvana Baratiny**, experte en management et développement commercial avec plus de 8 ans d'expérience dans la gestion d'entreprises de services à la personne. Diplômée en management, elle a aussi occupé divers postes de responsabilité dans la vente et le coaching d'équipes. Actuellement formatrice, elle anime des programmes axés sur le management de proximité et la fidélisation de la clientèle. Sa capacité à optimiser le recrutement et à mettre en place des actions commerciales efficaces en fait une spécialiste reconnue dans son domaine.

INDICATEURS 2025 : Nombre de participants : 7 - Taux de satisfaction : 98% - Taux de recommandation : 100%