

2018

- ▶ 3 journées (21 h) de formation
- ▶ 2h de E-learning
- ▶ 6 séances d'ateliers de 3h

## PACK NETWORKER : ANIMER MON RESEAU

### MODULE DE FORMATION

### ME RENDRE VISIBLE ET GAGNER EN EFFICACITE AVEC LE DIGITAL

**Durée :** 3 journées (21 heures).

**Séances E-learning :** E-learning avec E-Tutorat, pour préparer ou poursuivre la formation.

**Objectifs :**

Développer ma stratégie réseau pour développer mon activité.

Me rendre visible pour que les clients me trouvent.

Construire mon identité numérique.

Améliorer mon efficacité au quotidien grâce aux outils digitaux (veille, outils collaboratifs...).

Exploiter le potentiel des réseaux sociaux.

Faire mes choix de supports digitaux pour cibler ma communication.

**Les + de la formation :**

Ouvrir ou optimiser mes espaces / comptes et travailler en ateliers.

### PROGRAMME

- |               |  |
|---------------|--|
| <b>Jour 1</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les enjeux du réseau</li> <li>▪ Atelier sur mon réseau actuel : le définir, le structurer, l'entretenir, le développer</li> <li>▪ Savoir me rendre visible</li> <li>▪ Intégrer ma stratégie réseau dans mon quotidien</li> <li>▪ Mon plan d'actions individuel</li> </ul>   |
| <b>Jour 2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identifier les 5 temps du consultant</li> <li>▪ Parcourir les outils digitaux professionnels et leur usage</li> <li>▪ Identifier mes objectifs et construire mon champ sémantique digital</li> <li>▪ Découvrir les principaux outils de veille</li> <li>▪ Focus sur les bonnes pratiques et l'écriture 'web'</li> <li>▪ Passer d'un réseau pratique à un réseau intentionnel</li> <li>▪ Intégrer les bonnes pratiques de l'outil incontournable 'LinkedIn'</li> <li>▪ Identifier et préparer son plan d'action</li> </ul> |
| <b>Jour 3</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Séances de feedbacks collectifs sur les profils LinkedIn</li> <li>▪ Ateliers pratiques : ouvertures de comptes sur mes outils digitaux identifiés (Netvibes, Scoop It, Twitter, About Me...)</li> <li>▪ Préparation de mon plan d'actions individuel</li> </ul>   |

### INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- |                            |   |
|----------------------------|---|
| <b>Prérequis</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Avoir suivi la journée d'initiation au marketing du conseil.</li> </ul>  |
| <b>Outils pédagogiques</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Travail individuel et en sous-groupe – Interactivité, exercices, E-learning.</li> </ul>  |
| <b>Public</b>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome.</li> </ul> |
| <b>À Paris</b>             | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ au siège social d'ITG - 18 rue de la Ville-L'Évêque - 75008 Paris</li> </ul>   |
| <b>En région</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lieu communiqué au cas par cas</li> </ul>  |
| <b>Horaires</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ de 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner</li> </ul>  |

**ATELIERS**

**RECHERCHE DE MISSION**

► **6 séances 'ateliers' de 3h30**, soit 20h (une séance toutes les 2 ou 3 semaines sur une durée de 3 mois).

► **Des travaux personnels inter-séances**

► **E-learning** : 6 modules e-learning avec E-Tutorat, pour préparer et/ou poursuivre les ateliers.

**Objectifs :**

Trouver mes clients.  
Augmenter mon efficacité commerciale.

**Les + de la formation :**

Utiliser la dynamique de groupe et l'effet miroir qui apporte le recul indispensable.  
Lever ses blocages et rompre l'isolement du travailleur indépendant.

**PROGRAMME**

Séance 1 <b>Me centrer client</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Clarifier et formaliser mon positionnement</li> <li>▪ Identifier les croyances qui m'empêchent de réaliser des ventes</li> <li>▪ Développer mon sens du service pour cibler le besoin et proposer une prestation de qualité</li> </ul>
Séance 2 <b>Réussir mon pitch</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Communiquer mon expertise de façon impactante</li> <li>▪ Adapter mon pitch spontanément quelle que soit la situation</li> <li>▪ M'entraîner à « dire » mon pitch et développer mes capacités orales</li> </ul>
Séance 3 <b>Réussir mes appels téléphoniques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Démystifier l'enjeu du téléphone</li> <li>▪ Prendre conscience de l'impact fort d'un appel</li> <li>▪ Construire ma stratégie call : quand, comment et pour quoi ?</li> </ul>
Séance 4 <b>Trouver mes clients</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Adopter un « Mindset Réseau »</li> <li>▪ Travailler avec mon réseau</li> <li>▪ Construire ma stratégie et mes outils de développement réseau</li> </ul>
Séance 5 <b>Ecouter activement mes interlocuteurs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Développer une relation centrée client et comprendre sa réalité</li> <li>▪ Faire émerger et clarifier le besoin client (besoin vs demande)</li> <li>▪ Créer du lien et devenir un partenaire de choix</li> </ul>
Séance 6 <b>Travailler en réseau</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Apprendre à travailler ensemble pour sortir de l'isolement</li> <li>▪ Passer à l'action de façon concrète</li> <li>▪ Développer des capacités d'animation de groupe</li> </ul>

**INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Avoir suivi la journée d'initiation au marketing du conseil.</li> </ul>
Outils pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Travail individuel et en sous-groupe – Interactivité, exercices, E-learning</li> </ul>
Public	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome quel que soit son statut (entreprise individuelle, autoentrepreneur, en société, en cabinet ou en portage salarial).</li> </ul>
À Paris	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ au siège social d'ITG - 18 rue de la Ville-L'Évêque - 75008 Paris</li> </ul>
En région	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lieu communiqué au cas par cas</li> </ul>
Fréquence	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1 démarrage par mois en Ile-de-France, un par trimestre en région.</li> </ul>
Horaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 9h30 à 13h - 1 pause</li> </ul>
Frais pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ demandez un devis à <a href="mailto:formation@itg.fr">formation@itg.fr</a> (minimum 2 mois avant le démarrage de la formation)</li> </ul>