

Développer votre capacité de 'networking'

Vocation :

Cette formation intensive de 2 jours vise à donner aux Responsables d'équipes les méthodes et les outils relationnels pour gagner en impact personnel auprès de leurs interlocuteurs (équipiers, clients internes, hiérarchiques).

Finalité :

Une enquête réalisée en 2004 dans un panel d'entreprises US a démontré que, 1 an après leur arrivée, seuls 20% des nouveaux managers avaient véritablement été intégrés par leurs interlocuteurs équipiers, hiérarchiques et clients internes.

Les autres, bien que confirmés, n'avaient toujours pas su acquérir de légitimité dans et au-delà de leurs équipes.

Pour produire plus de performance et plus vite, les responsables d'équipe ou de département doivent développer rapidement leur capacité à se mettre en réseau avec les autres. Cela passe par leur capacité à détecter les personnes qui leur sont complémentaires et à leur faire savoir ce qu'ils valent eux-mêmes.

A la fin de ce module, les participants repartent avec un plan d'action immédiatement opérationnel.

Programme:

❧ Qu'est-ce que le networking ?

- Une manière de faire savoir votre savoir-faire dans des entreprises qui se complexifient.
- Les 4 conditions du networking efficace.
- Testez votre potentiel naturel de networking.

❧ Maximiser son impact personnel

- Savez-vous vraiment exprimer votre valeur ajoutée? (à partir d'exemples réels, training individuel sur les valeurs ajoutées de chaque participant)
- Quel est l'objectif de la prise de contact avec toute personne clé? (trame de préparation du contact et application sur les interlocuteurs-clés de chaque participant)
- Cibler les 'stakeholders' (porteurs d'influence) : comment évaluer leur niveau d'influence, ? (évaluation à partir d'un outil en 10 items)
- Savoir remonter les chaînes relationnelles vers les stakeholders: les étapes chronologiques pour y parvenir.

❧ Aller au contact.

- Savoir utiliser chaque événement: comment tirer profit de chaque mise en relation (quels comportements gagnants? Quels comportements réducteurs d'influence?)
- Les 5 étapes de la préparation, du déroulement et du suivi d'une rencontre-flash avec un stakeholder.
- Préparez **votre** prochaine rencontre.

❧ Assurer le suivi des partenaires.

- Créez et actualisez votre fichier (à partir de cas réels).
- Les 3 incontournables pour gagner durablement en image.