SKILL &CO.



RESEAUTAGE ET MAILLAGE SECTORIEL

10 jours . 10 Modules . Ateliers Pratiques – Exercices

PROGRAMME DE FORMATION RESEAUTAGE ET MAILLAGE SECTORIEL



Public concerné

Gérants d'entreprise, Commerçants, Travailleurs indépendants, Chefs d'entreprise, Dirigeants de TPE/PME.

Pré-requis

Aucun

Objectifs opérationnels

- Être capable d'analyser son écosystème économique et professionnel.
- Être capable de maîtriser les fondamentaux du réseautage professionnel.
- Être capable de construire une stratégie de développement de réseau.
- Être capable de maîtriser les fondamentaux de la communication professionnelle.
- Être capable de gérer et animer un réseau professionnel.
- Être capable de comprendre le concept du maillage sectoriel.
- Être capable de créer une dynamique économique locale.
- Être capable de développer des partenariats stratégiques.
- Être capable de construire une stratégie durable de réseautage et de maillage sectoriel.

Durée/ Tarif

70 heures/ 2940 euros net de taxe par stagiaire.

Moyens pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, d'ateliers, de simulations et de débriefings.
Approche immersive et participative.
Supports : fiches outils, vidéos, checklists de service, support papier et numérique.

Processus d'évaluation

Notre processus d'évaluation est mis en place à travers une évaluation en amont et en aval de la formation.

Accès à la formation

Sur entretien téléphonique.

Accessibilité

Les dates de formations sont choisies au moment de la contractualisation (à minima dix jours après la contractualisation). L'environnement doit être approprié à la formation (vérification au cours d'un rendez-vous préalable). Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter afin de permettre l'étude et les propositions organisationnelles relative à votre situation.

Type de reconnaissance

À l'issue de la formation, une attestation de fin de formation est remise au participant. Cette formation est non certifiante et ne donne lieu ni à la délivrance d'un diplôme, ni à un titre professionnel, ni à une certification inscrite au RNCP ou au Répertoire spécifique.

Financement possible

Financement par l'employeur dans le cadre du Plan de Développement des Compétences (PDC)/ Prise en charge par un Opérateur de Compétences (OPCO)/ Financement par France Travail, sous réserve d'éligibilité/ Financement personnel (autofinancement)/ Autres dispositifs de financement selon la situation du bénéficiaire. Les possibilités de financement sont soumises aux conditions d'éligibilité et aux critères de prise en charge des organismes financeurs.

Matériel

Aucun.

SKILL &CO.

CONTENU DU PROGRAMME

JOUR 1

Module 1 : Analyse de l'écosystème économique et professionnel (7h)
Identification des acteurs de l'environnement économique et professionnel.
Analyse de l'écosystème économique dans lequel évolue l'entreprise.
Compréhension des interactions entre les différents acteurs d'un secteur d'activité.
Identification des réseaux professionnels existants et de leur fonctionnement.
Analyse des dynamiques économiques sectorielles et territoriales.
Identification des opportunités de collaboration et de développement de réseau.
Compréhension du rôle des institutions, organisations professionnelles et structures d'accompagnement dans le développement économique.
Ateliers : Cartographie de l'écosystème professionnel.

JOUR 2

Module 2 : Les fondamentaux du réseautage professionnel (7h)
Définition du réseautage professionnel.
Rôle du capital relationnel dans le développement des entreprises
Typologies de réseaux professionnels :
réseaux professionnels formels ;
- réseaux professionnels informels ;
- réseaux sectoriels ;
- réseaux territoriaux ;
- réseaux institutionnels ;
- réseaux d'entrepreneurs ;
- réseaux d'affaires ;
- réseaux d'expertise ;
- réseaux collaboratifs ;
- réseaux professionnels digitaux.

Ateliers : Cartographie du réseau professionnel actuel.
Ateliers : Identifier les catégories de réseaux déjà mobilisées par le participant.

JOUR 3

Module 3 : Construire une stratégie de développement de réseau (7h)
Définition des objectifs de réseautage en lien avec la stratégie de développement de l'entreprise.
Identification des relations professionnelles stratégiques et analyse de leur rôle dans le développement de l'activité.
Structuration et organisation du réseau professionnel existant.
Classification des relations professionnelles selon leur importance stratégique.
Identification des opportunités de développement du réseau professionnel.
Planification des actions de réseautage et organisation des démarches de networking.
Mise en place d'un suivi et d'un entretien des relations professionnelles dans la durée.
Ateliers : Construction d'une stratégie de développement de réseau.

JOUR 4

Module 4 : Techniques de réseautage et communication professionnelle (7h)
Principes de la communication professionnelle dans les situations de réseautage.
Développement d'une posture relationnelle adaptée aux échanges professionnels.
Techniques de prise de contact et d'introduction dans un contexte professionnel.
Structuration et adaptation de la présentation professionnelle selon les interlocuteurs.
Développement d'une communication claire pour valoriser son activité et ses compétences.
Gestion des interactions professionnelles et maintien d'échanges constructifs.
Développement d'une attitude favorisant la création de relations professionnelles durables.
Ateliers : Travail sur la présentation professionnelle.
Exercices : Simulation de prise de contact professionnelle.

SKILL & CO.



JOUR 5

Module 5 : Gestion et animation d'un réseau professionnel (7h)
Organisation et structuration du suivi des relations professionnelles.
Entretien des relations professionnelles dans la durée.
Développement d'une dynamique relationnelle et collaborative.
Animation et participation à des communautés professionnelles.
Gestion et actualisation de son réseau professionnel.
Développement d'une stratégie de fidélisation des relations professionnelles.
Ateliers : Plan d'animation de réseau.
Exercices : Structuration d'un plan de suivi du réseau.

JOUR 6

Module 6 : Réseautage digital et visibilité professionnelle (7h)
Développement d'une présence professionnelle en ligne.
Gestion de l'image et de la réputation professionnelle.
Utilisation des outils numériques pour développer et entretenir son réseau.
Stratégie de communication digitale professionnelle.
Valorisation de l'activité et de l'expertise professionnelle.
Articulation entre réseautage physique et réseautage digital.
Ateliers : Analyse de la visibilité professionnelle/ Structuration d'une stratégie de communication professionnelle.

JOUR 7

Module 7 : Comprendre le maillage sectoriel (7h)
Définition du maillage sectoriel et de son rôle dans les dynamiques économiques.
Identification des acteurs d'un secteur d'activité et analyse de leurs interactions.
Compréhension des logiques de coopération et de complémentarité entre entreprises.
Structuration des relations professionnelles au sein d'un même secteur d'activité.
Identification des opportunités de collaboration et de synergies professionnelles.
Articulation entre réseautage professionnel et maillage sectoriel dans une stratégie de développement.
Ateliers : Identification des opportunités de maillage sectoriel.
Ateliers : Analyse du positionnement de l'entreprise dans son secteur.

JOUR 8

Module 8 : Maillage territorial et dynamique économique locale (7h)
Identification des acteurs économiques présents sur un territoire.
Compréhension des dynamiques économiques locales et des réseaux territoriaux.
Rôle des organisations économiques et professionnelles dans le développement territorial.
Participation aux initiatives économiques locales.
Structuration d'un réseau territorial professionnel.
Intégration de l'entreprise dans les dynamiques de développement local.
Ateliers : Ateliers : Analyse du réseau territorial.
Exercices : Identification des acteurs territoriaux clés.

JOUR 9

Module 9 : Développer des partenariats stratégiques (7h)
Identification des partenaires professionnels potentiels.
Analyse des complémentarités entre acteurs économiques.
Construction de relations de partenariat durables.
Structuration et formalisation des collaborations professionnelles.
Développement de synergies entre entreprises.
Intégration des partenariats dans la stratégie globale de développement de l'entreprise.
Ateliers : Cartographie des partenaires stratégiques.
Exercices : Évaluation des opportunités de partenariat.

JOUR 10

Module 10 : Construire une stratégie durable de réseautage et de maillage sectoriel (7h)
Structuration d'une stratégie globale de développement de réseau.
Articulation entre réseautage professionnel et maillage sectoriel.
Planification des actions de réseautage à court, moyen et long terme.
Suivi et évaluation des actions de développement de réseau.
Adaptation de la stratégie aux évolutions de l'environnement professionnel.
Intégration du réseautage dans la stratégie globale de développement de l'entreprise.
Ateliers : Élaboration d'un plan stratégique de réseautage et de maillage sectoriel.
Exercice : Présentation des stratégies développées.

Pour vous inscrire à cette formation, veuillez nous contacter :

: 07 81 19 95 97
@ : contact@skillandco.fr