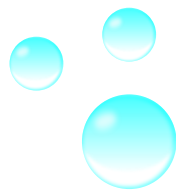


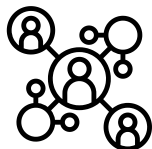
# RÉSEAUTAGE AU SERVICE DE LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE



COMMERCE



## IDENTIFIER LES RÉSEAUX ADAPTÉS

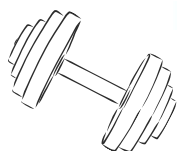


- Identifier les réseaux généraux, territoriaux, métiers
- Connaître les réseaux et leurs avantages et inconvénients



## CHOISIR SES RÉSEAUX

- Choisir les réseaux en fonction de sa stratégie commerciale
- Prioriser les réseaux selon le temps qu'on peut leur accorder



## S'ENTRAÎNER À RÉSEAUTER

- Savoir être et au savoir vendre
- Atteindre la bonne posture
- S'engager activement dans les réseaux



## IDENTIFIER LES PRATIQUES DU RÉSEAUTAGE

- Remise du guide des bonnes pratiques
- Mise en place d'un plan d'actions individuelles
- Motivation

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour théorique

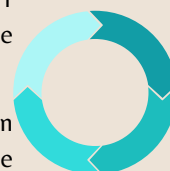
Partage d'expérience

Mise en pratique

Apport théorique

Petits groupes

Mini modules



7H

4 à 10 personnes

Public décisionnaire

Intra ou Inter

AFEST ou FOAD possibles

700,00€ H.T. jour/st

Référente handicap :  
Patricia Gratas



Patricia  
Gratas

Présidente fondatrice  
Responsable des prestations  
de formation

Oxycom

Votre oxygène commercial

