

Formation « Be a Network-King » (BNK)

Réf : BNK

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser ses émotions et structurer son pitch.
- Générer du lead grâce au networking.
- Gagner du temps dans sa prospection pour maximiser ses affaires.

PROGRAMME

Une question d'attitude et d'action.

- Aborder la prospection physique par le jeu
- Déclencher les opportunités de rendez-vous
- Vous présenter spontanément dans une entreprise de manière conviviale
- Votre pitch et votre histoire
- Vaincre les premières barrières d'objections
- Comment se préparer et exploiter au mieux (pendant et après) les occasions de networking ?

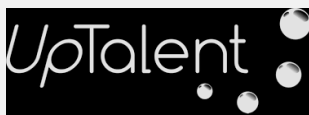
Une question d'organisation précise

- Quel réseau choisir,
- Comment se préparer avant le jour J,
- Comment exploiter les contacts
- Comment faire le suivi ?

Une question d'envie et de fun !

- Comment gérer ses émotions et son trac
- Le networking sous l'angle du jeu et du fun

En partenariat avec :



La formation est accessible aux personnes à mobilité réduite et toute demande d'adaptation peut être étudiée en amont de la formation en fonction du besoin des personnes. Nous contacter pour plus d'informations



Lieu : **Site de Metz** : JCD FORMATION - 193 rue du Général Metman - 57070 METZ - 03 87 37 97 70
Site de Pompey : KAPEDIA - 132 Rue Léonard de Vinci - 54340 POMPEY - 03 83 49 80 80



JCD & CO 193 Rue du Général Metman - 57070 METZ - Tél. +33 (0)3 87 18 49 20 - Fax. +33 (0)3 87 18 49 21
 SASU au capital de 200 000,00 € N°SIRET 801 879 586 00031. APE6202A N° Déclaration d'activité 41 57 03486 57
 Ce document est la propriété du Groupe JCD. Il ne peut être reproduit ou modifié sans autorisation écrite.



2 jours, soit 14 heures



Voir calendrier



960 € HT



Public / Prérequis

Toute personne amenée ou qui sera amenée à faire du networking.
 Pas de prérequis.



Méthodes et Moyens pédagogiques

Apports théoriques.
 Définition d'un plan d'action personnel pour mieux réseauter.
 Mise en pratique en créant son pitch et son histoire à raconter (storytelling).
 + 2 heures de coaching individuel offertes à l'issue de la formation

Salles équipées : vidéoprojecteur et paperboard. Chaque stagiaire dispose d'un support de cours papier ou électronique et de matériel de prise de notes.



Validation

Attestation de stage



Profil intervenant

Consultant expert en démarche commerciale et en improvisation théâtrale



Suivi et Évaluation de l'action

Exercices pratiques, simulations pour valider les acquis, compte rendu de fin de formation et analyse interne
 Questionnaire « évaluation de la formation » rempli par le stagiaire

Document mis à jour le 08/09/2021

