

LES RESEAUX RELATIONNELS

FORMATION EN 2 JOURS MODULABLES

Objectifs de formation

- Acquérir les notions de partenariat et de réseaux
- Identifier et classer son réseau
- Construire sa stratégie et son plan de développement
- Communiquer et animer son réseau

Programme

La démarche partenariale

Définir la notion de partenariat et de réseaux
Différencier les partenariats d'action des partenariats de projet et de partenariat de financement
Choisir des partenaires : légitimité et enjeux
Négocier et mettre en confiance des partenaires
Contractualiser des partenariats

La démarche relationnelle

Repérer des réseaux et des d'influence
Déterminer les réseaux formels et informels
Définir la communication invisible
Cartographier des réseaux et modes de communication
Établir les outils de la communication

Les techniques de communication

Utiliser les règles de la communication par réseaux
Caractériser les tableaux de bord et le plan de communication
Délimiter la première prise de contact en toutes circonstances
Fidéliser et animer son réseau

Les de Carnets de Formation

- Mise en pratique
- Remise d'un document de référence
- Conseils et échanges d'expériences professionnelles
- Attestation de formation remise au stagiaire

Les informations pratiques

- 1 300 € net de taxe pour un groupe de 10 stagiaires en INTRA.
- 490 € net de taxe par jour par stagiaire en INTER. Les pauses et déjeuner sont inclus.

La formatrice : Marylène Estier

20 ans d'expérience comme formatrice. Ses domaines de compétence liés à la formation sont les techniques de management et de communication, les réseaux relationnels, la conduite de projet, la gestion du temps et des priorités, la gestion des personnalités difficiles. Auteure d'ouvrages : La graphologie pour mieux se connaître, Discours et prise de parole de l' élu, Communication de l' élu.