

Comment réussir votre intégration dans un réseau d'affaires ?

 8 h  248,00 €

Public

Indépendants, professions libérales, responsables PME, commerciaux, toute personne soucieuse de réussir son intégration au sein d'un réseau d'affaires, quel qu'il soit

Objectifs

L'objectif principal est de fournir des conseils pratiques sur la manière de construire et de maintenir des relations professionnelles fructueuses, d'exploiter les opportunités de réseautage et de maximiser les avantages d'une présence active au sein d'un réseau d'affaires.

Les participants apprendront les stratégies efficaces pour établir des connexions authentiques, développer leur visibilité professionnelle et créer des opportunités mutuellement bénéfiques.

En mettant l'accent sur la communication, la confiance et la création de valeur réciproque, cette formation vise à aider les individus à tirer pleinement parti des réseaux d'affaires pour atteindre leurs objectifs professionnels.

Première Demi-Journée : Établir les Fondations du Réseautage

Introduction :

- Mise en contexte de l'importance du réseautage dans la réussite professionnelle.
- Brève vue d'ensemble des opportunités et avantages du réseautage.

Session 1 : Les Fondamentaux du Réseautage

- Définition claire du réseau d'affaires et de son rôle.
- Partage d'exemples de réussites grâce au réseautage.
- Exercice interagir

Session 2 : Construire une Marque Personnelle Puissante

- Présentation des principes de la marque personnelle.
- Études de cas de professionnels qui ont réussi à travers une forte marque personnelle.
- Atelier pratique : rédaction de l'histoire professionnelle personnelle

Session 3 : Communication Efficace dans le Réseautage

- Techniques de communication impactantes.
- Stratégies pour une première impression mémorable.
- Simulation de scénarios de réseautage avec feedback.

Deuxième Demi-Journée : Maximiser les Opportunités de Réseautage

Session 1 : Stratégies Avancées de Réseautage

- Exploration de techniques avancées pour développer des relations professionnelles
- Étude de cas : comment des stratégies spécifiques ont conduit à des opportunités.

Session 2 : Participer à des Événements de Réseautage

- Conseils pour maximiser les événements de réseautage.
- Exemples de succès suite à la participation à des événements spécifiques.
- Simulation d'un événement de réseautage virtuel avec débriefing.

Session 3 : Créer des Relations Mutuellement Bénéfiques

- Principes de création de valeur réciproque.
- Études de cas sur des partenariats fructueux.
- Atelier interactif : planification d'une stratégie de collaboration.

Conclusion de la Formation

Informations pratiques

- **Droit d'inscription**
248,00 €
 Cette formation est agréée "chèques formation".
- **Horaires**
 Liège
 - Du 6 octobre 2025 au 13 octobre 2025
De 9h à 13h
- **Certificat - Attestation**
Attestation de participation
- **Aides sectorielles à la formation**
Pouvez-vous bénéficier d'une aide sectorielle ? Pour en savoir plus, consultez l'onglet **Fonds sectoriels de formation** (<https://www.formation-continue.be/aides-la-formation/fonds-sectoriels-de-formation>) .

Comment réussir votre intégration dans un réseau d'affaires ? - Les lundis 6 et 13/10/2025, Liège

Renseignements

04/229.84.20

€ 248,00 € ou 8 Chèques-Formation

 **Dates de formation**

Les lundis 6 et 13/10/2025

Horaire

De 9h à 13h

 **Liège, Sainte Beuve**

Boulevard Sainte-Beuve, 1
4000 Liège
Belgique

inscription-sainte-beuve@centreifapme.be

[04/229.84.20](tel:042298420)