



FACILITEZ VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE

## B08-3 Le développement du réseau relationnel

PUBLIC	Porteurs de projet de création / reprise d'entreprise Entrepreneurs Etudiants
PRE-REQUIS	Avoir un projet de création-reprise d'entreprise ou être entrepreneur
DUREE	3 h 30
NB DE PARTICIPANTS	5 minimum > 15 maximum
CONDITION D'ACCESSIBILITE	Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap
TARIF	75€ nets de taxe (possibilité de financement avec le CPF)
DELAI D'ACCES	Calendrier semestriel
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Créer et développer son réseau relationnel pour booster son chiffre d'affaires</li> <li>- Maîtriser les différentes composantes du réseau relationnel pour n'oublier aucun acteur</li> <li>- Lister les « familles » qui vont constituer votre réseau relationnel pour n'oublier aucun acteur</li> <li>- Diagnostiquer les acteurs de votre réseau pour en déduire les forces et faiblesses et vous fixer des objectifs</li> <li>- Cibler les acteurs à plus fort potentiel</li> <li>- Déterminer comment développer votre réseau relationnel</li> <li>- Mettre en place un plan d'action pour entretenir votre réseau relationnel</li> </ul>
CONTENUS	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Qu'est-ce qu'un réseau : Définitions et cas pratique</li> <li>2. Les Etapes d'un plan réseau <ul style="list-style-type: none"> <li>- cartographier</li> <li>- diagnostiquer</li> <li>- cibler</li> <li>- développer</li> <li>- entretenir</li> </ul> </li> </ol>
METHODES MOBILISEES	<p>Pour chaque contenu, réflexion sur l'application à l'entreprise / future entreprise des formés</p> <p>Réalisation d'exercices thématiques</p> <p>Support diffusé : projection d'un PowerPoint</p> <p>Supports remis : qcm et diaporama disponible</p>
MODALITES D'EVALUATION	QCM en fin de formation
INTERVENANT	Alexandre MEYER