

Créer son réseau professionnel pour accéder aux opportunités cachées

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

MCG EQUILIBRA & CONSEILS
Marie-Cécile GAYRAL
06.15.81.84.64
gayralmariececile@gmail.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarie(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien
Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Sans conditions - Sur devis et demande.

Prérequis pédagogiques :

Aucun prérequis, cette formation s'adresse à
tous ceux qui souhaitent optimiser leur
stratégie de réseautage.

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

- Comprendre les enjeux du networking et identifier les opportunités du marché caché. - Mettre en place une stratégie de réseautage adaptée à leurs objectifs professionnels. - Utiliser les outils numériques et physiques pour développer un réseau actif et de qualité. - Se présenter efficacement et valoriser leur parcours lors d'échanges professionnels. - Maintenir des relations durables et authentiques avec leurs contacts. - Accéder à des opportunités professionnelles en tirant parti de leur réseau.

Contenu et modalités d'organisation

Jour 1 : Les bases et les outils du réseautage - Comprendre et planifier son réseautage * Pourquoi le réseau est un levier clé pour la carrière et les projets * Identifier et cartographier ses cercles relationnels existants * Définir des objectifs clairs et alignés avec sa stratégie professionnelle - Les outils numériques pour un réseautage moderne * Utiliser les réseaux sociaux professionnels efficacement * Construire un profil attrayant et optimiser sa visibilité en ligne * Techniques de veille pour détecter les opportunités cachées * Exercices pratiques : création ou optimisation de son profil
Jour 2 : Créer et entretenir des relations durables - Développer une approche proactive * Les clés pour entrer en contact avec des professionnels influents * Techniques pour se présenter efficacement (pitch personnel et storytelling) * Participer à des événements professionnels (salons, conférences, meet-ups) * Ateliers pratiques : simulations de pitch et interactions en réseau - Fidéliser et mobiliser son réseau * Entretenir des relations authentiques : suivi et remerciements * Apprendre à donner pour mieux recevoir : le principe de réciprocité * Plan d'action : créer une routine de réseautage pour multiplier les opportunités * Études de cas : succès issus d'un réseau bien construit - Evaluation collective et individuelle

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Individualisé

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Sans objet

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00553237	du 01/01/2025 au 01/01/2029	Lavardac (47)	MCG EQUILIBRA & CONSEILS		Non éligible	