

ACTIVER ET DEVELOPPER SON RESEAU PROFESSIONNEL

Durée :	2 jours
Lieu :	en vos locaux
Calendrier :	à définir
Groupe :	de 5 à 15 personnes
Public :	Doctorants
Formateurs :	Catherine Le Lay , Pierre Belle, Marine Pansu

Bâtir, entretenir et développer un réseau professionnel est une nécessité incontournable. Qu'il s'agisse d'un réseau physique ou virtuel, il convient d'adopter une démarche pertinente et efficace et de progresser par étapes.

Le stage permet à chacun de s'interroger sur son réseau initial en vue de le dynamiser. La session vise à acquérir les méthodes et outils adaptés établir des contacts riches, pour développer son capital relationnel, ou simplement accéder au bon interlocuteur.

Dans les situations d'accès à l'emploi les réseaux jouent aussi un rôle essentiel. Les rapports avec les recruteurs passent désormais par des compétences relationnelles.

Objectifs

« *Bâtir et développer son réseau professionnel* »

- Intégrer les principes du réseautage (fonctions, objectifs, modalités)
- Comprendre l'intérêt et les perspectives possibles des contacts professionnels
- Connaître et savoir utiliser les outils de communication (des réseaux sociaux professionnels aux rencontres forums métiers)
- Savoir identifier les interlocuteurs pertinents
- Adapter son mode relationnel à l'ensemble des situations
- Agir et parler en professionnel
- Utiliser son réseau comme levier de sa recherche d'emploi
- Entretenir ses contacts et s'en faire de nouveaux

Méthode pédagogique

- Éléments théoriques de connaissance
- Cas pratiques et démonstrations sur internet
- Improvisations et techniques de l'acteur
- Exercices et mises en situation concrètes à partir de cas fictifs ou réels vécus par les participants

COMMENT ACTIVER ET DEVELOPPER SON RESEAU PROFESSIONNEL

Programme

1 - LES PRINCIPES DU RESEAU PROFESSIONNEL

- L'intérêt d'avoir un réseau
- Les objectifs
- Le réseau dynamique ou la démarche active de recherche d'emploi

2 – LES DIFFERENTS RESEAUX

- Définition
- Du personnel au professionnel ?
- Virtuel ou physique ?
- Une complémentarité nécessaire pour faire croître ses contacts

3 – FAIRE LE POINT SUR SON RESEAU ACTUEL

- Mon carnet d'adresse
- Mon réseau, dans quel but ? Savoir se fixer des objectifs individuels précis
- Déterminer son image professionnelle (actuelle et voulue)
- Etablir sa carte relationnelle (méthodologie)

4 – DETERMINER UNE STRATEGIE

- Éclaircir ses objectifs professionnels (test d'évaluation)
- Les « liens forts » et les « liens faibles » : quelle stratégie est la plus efficace pour soi
- Faire appel à ses relations : bâtir un plan d'action individuel

5 – DEFINIR LES BONS CONTACTS (selon son plan d'action individuel)

- Les personnes proches (comment entretenir les relations fortes)
- Les contacts à développer et solidifier (méthodologie de la relation active)
- Les nouvelles personnes à rencontrer

6 – RECONNAITRE LES NOUVEAUX CONTACTS PERTINENTS

- Une relation d'égal à égal (connaître les besoins de mon interlocuteur)
- Apporter une complémentarité (expertise, caractère, compétences..)
- Favoriser les occasions de rencontre (présentation des outils)
- Adapter sa prise de contact

7 – ENTRETENIR UN RESEAU PROFESSIONNEL ET LE GARDER ACTIF

- Le contact engendre le contact
- Rester concentrés sur les outils adaptés à ma recherche d'emploi
- « J'ai eu le poste ! Oui, mais après... » (entretenir un réseau tout au long de sa carrière)