

ACTIVER ET DÉVELOPPER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL

Durée :	2 jours (14 heures)
Lieu :	en vos locaux / distanciel possible
Calendrier :	de septembre à juillet
Groupe :	5 à 15 stagiaires
Public :	doctorant-es
Langue :	français
Pré-requis :	bonne maîtrise du français, à l'oral et à l'écrit

*Toutes nos formations sont réalisées en intra et adaptables en fonction de vos attentes et besoins.
N'hésitez pas à nous contacter pour toute demande particulière et/ou pour établir un devis.
contact@almformation.com*

PRÉSENTATION

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. 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 pour développer son capital relationnel, ou simplement accéder au bon interlocuteur.

OBJECTIF GÉNÉRAL

Bâtir et développer son réseau professionnel

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

- Intégrer les principes du réseautage
- Objectif 2 exprimé avec un verbe à l'infinitif
- Agir et parler en professionnel-le
- Connaître et savoir utiliser les outils de communication

COMPÉTENCES RNCP

Bloc 4 – Veille scientifique et technologique à l'échelle internationale :

- Développer des réseaux de coopération scientifiques et professionnels à l'échelle internationale

COMPÉTENCES PSYCHOSOCIALES

- Compétences cognitives : avoir conscience de soi ; capacité de maîtrise de soi ; prendre des décisions constructives
- Compétences sociales : communiquer de façon constructive ; développer des relations constructives ; résoudre des difficultés

PROGRAMME

ACTIVER ET DÉVELOPPER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL

JOUR 1 | 7H : STRUCTURER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL

- Les relations en réseau (fonctions, objectifs, modalités)
- Tour d'horizon des réseaux professionnels physiques et virtuels
- Cartographie de son réseau existant
- Points forts et axes à développer

JOUR 2 | 7H : DÉVELOPPER ET UTILISER SON RÉSEAU

- Établir un objectif et une stratégie concrète
- Reconnaître les nouveaux contacts pertinents
- Travailler la prise de contact
- Entretenir un réseau efficace et le garder actif tout au long de sa carrière

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Diaporama et apports théoriques
- Partages et échanges d'expériences
- Mises en situation
- Activités et exercices pratiques

MODALITÉS MATÉRIELLES

- Salle de formation : connexion Internet, vidéo-projecteur, tableau
- Stagiaires : ordinateur personnel, feuilles, crayon, stylo

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Tour de table en début et fin de formation
- Quiz oraux en cours de formation
- Activités récapitulatives