

FORMATION : FAITES DE VOTRE VIE UN RÉZO DES POSSIBLES! ©

Réf : REAGE001

« Du networking aux réseaux virtuels »

Comment gérer son employabilité et développer son activité commerciale

Date : Samedi 2 février 2008 - 15h à 18h30 à Paris

Lieu : sera précisé sur convocation

Vous avez sûrement déjà entendu parler du **réseautage**, ou '**networking**'. Mais vous vous demandez « **Pourquoi, comment réseauter ?** » et « **Qu'est-ce que cela rapporte ?** ». Ou encore, « **...dois-je réseauter moi aussi ?...** Dois-je participer au **speed networking** ?... **dois-je absolument m'inscrire sur Viadeo, linkedin, facebook, etc ?** - je n'ai rien à dire ... ça doit prendre du temps !... **vais-je intéresser quelqu'un ?...** je ne sais pas comment faire... c'est trop compliqué, je ne crois qu'au réseau physique ...etc. ».

Pourtant, le réseautage est devenu aujourd'hui un outil incontournable dans le milieu professionnel puisque :

- **45% des contrats d'affaires proviennent du réseau (« le bouche à oreilles »)**
- **75% des offres d'emploi pourvus par les cadres émanent du réseau (« le marché caché »).**

Intervenant



Fadhila BRAHIMI

Fondatrice du cabinet RH FB-Associés et membre de l'International Coach Federation.

Formation : HEI (stratégie militaire et géopolitique), CNAM (Ressources Humaines), Mozaïk International (Coaching), Dale Carnegie (Management & Leadership). En conjuguant des expériences nécessitant technicité, rigueur, sens de l'écoute et créativité, Fadhila BRAHIMI a développé une expertise en analyse de situations complexes, qui lui permet de proposer des plans d'actions innovants, de former et

d'accompagner les hommes et les équipes en situations difficiles dans un univers multiculturel, multi disciplinaire et multi générationnel entre la France et l'Algérie. Elle s'est spécialisée dans le Marketing de soi et le Web Social.

Fadhila est une réagèenne active ... voir son site : www.fb-associes.com

Programme pédagogique

- 1. Attitude et concept réseau :** Connaître l'origine et les fondements de l'approche réseau, règles, principes et le pack réussite
- 2. Typologie des réseaux :** Découvrir les différents types de réseaux : informels et formels, réels et virtuels et le fonctionnement des organisations en réseau.
- 3. Du carnet d'adresses au réseau :** Apprendre à bâtir une cartographie de son propre réseau et à qualifier ses contacts.
- 4. Le pack Marketing personnel :** Distinguer les outils et les techniques d'aide à l'animation d'un réseau et de son marketing personnel. Et, maîtriser la présentation efficace « Rézo ».

Participants : Actifs (Consultants, managers,...), porteurs de projets (création d'entreprise, évolution de carrière,...), demandeurs d'emploi et Etudiants.

Objectifs : S'initier à l'approche réseau, découvrir les modèles du networking, prendre conscience du potentiel d'Internet

Approche : Des apports théoriques et méthodologiques avec des exemples concrets et des exercices en groupe et en individuel.

Participation aux frais: 50 € TTC (Cotisants), 70 € (non cotisants et extérieurs)

* Ce tarif comprend les frais de participation à la formation ainsi que la collation qui vous sera offerte

Réservation auprès de Amina Yekhlief avant le **20 janvier 2008**

Tel : 06 74 92 23 74 Email : yekhlief_amina@hotmail.com

Vous recevrez l'adresse avec la convocation.

ATTENTION : Nombre de places limité à 20 → 1er écrit = 1er servi !