



La méthode pour développer son réseau

🕒 7 heures 🖥️ Formation en ligne 👤 Consultants du groupe ITG

Objectifs pédagogiques

- Préparer ses documents de prospection
- Mettre en place sa stratégie réseau

Les + de la formation

- Vidéos
- QCM
- E-learning tutoré

Programme

Préparer ses documents de prospection

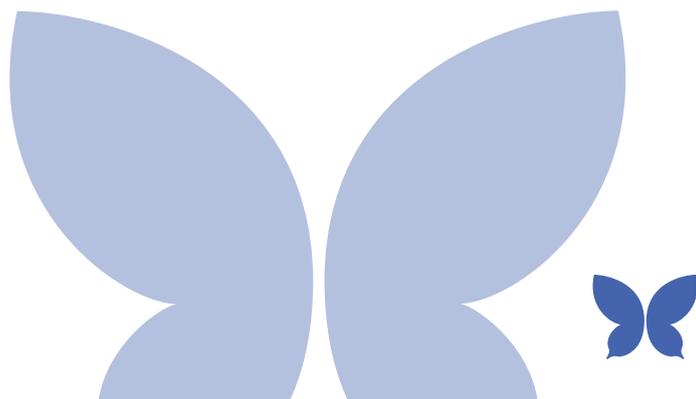
- Les documents de prospection à avoir absolument
- Quelques règles pour professionnaliser ses écrits

Concevoir son plan de prospection

- Identifier son réseau de prescripteurs et les bons réseaux professionnels
- Se fixer des objectifs

Prendre son rendez-vous par téléphone

- Comment faire pour initier un rdv par téléphone ?
- Se préparer avec l'écriture d'un scénario d'appel





Informations supplémentaires

- **Prérequis** : Avoir suivi la « Journée marketing du conseil » ou « Définir mon offre » ou « Les fondamentaux pour devenir consultant indépendant »
- Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à contacter la référente handicap :
marie.dalle-molle@trajectoires-missioneo.fr

Moyens pédagogiques

- Évaluation des acquis en continue tout au long de la formation, par des QCM et exercices tutorés
- Évaluation de la qualité de la formation par les stagiaires à travers la remise d'un questionnaire de satisfaction à compléter à la fin de la formation

