



Programme de formation

Développer son réseau avec le Cluster Lumière

| | | |
|---|---|---|
| Date : 15 mai 2025 (7h de formation) Lieu : Ecully (Lyon) + 2h en distanciel date à définir | Tarif adhérent Cluster Lumière Inter 580 € ht / Intra 2 450 € ht | Tarif non adhérent Inter 720 € ht / Intra 3 040 € ht |
| <i>Exonéré de TVA - article 261-4-4° du CGI.</i> | | |

Les objectifs de la formation



- Consolider son réseau de clients et partenaires
- Communiquer avec impact lors des événements
- Optimiser sa présence en visio dans les groupes de travail
- Tirer le meilleur parti de son adhésion au Cluster Lumière

Public visé

Les acteurs du développement commercial des entreprises adhérentes au Cluster Lumière
Les experts métiers avec une mission commerciale

Pré-requis

Connaitre son offre commerciale

Le contenu de la formation



LES COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES GAGNANTES EN RÉSEAU

La découverte et l'adaptation de son comportement à celui des autres
L'affirmation de soi et l'écoute de l'autre avec la matrice Existence/Écoute
L'état d'esprit et la posture associée pour se rapprocher de ses cibles

LES TECHNIQUES POUR UNE COMMUNICATION IMPACTANTE

Les fondamentaux de la communication verbale, para-verbale et non verbale
La présentation de son activité et l'exercice du pitch
La méthode ABHRS pour parler en public
Les questions à poser et à se poser pour se préparer à un événement
La communication informelle lors des temps de convivialité

LE CLUSTER LUMIERE COMME LEVIER DE SA DÉMARCHE COMMERCIALE

L'investissement dans le réseau selon l'activité et les enjeux
Les rôles et missions adaptés à la fonction du représentant de l'adhérent
Le suivi et la coordination des actions au sein de l'organisation adhérente



Profil du formateur



Formation animée par Corinne PICHOUDE cofondatrice du cabinet SAPIO, partenaire du Cluster Lumière pour le conseil, la formation et le management et le développement de la performance commerciale.

Cette formation est le fruit d'une pratique active de plusieurs réseaux professionnels. Conçue pour lever les freins et outiller les experts métiers, la finalité est que chacun trouve du plaisir et de l'intérêt à intégrer l'activité réseau dans ses pratiques, [son profil LinkedIn](#)

Toutes les informations utiles



Admission à la formation

Afin de pouvoir procéder à une inscription, il est nécessaire de fournir à SAPIO :

- la liste des participants et leurs adresses mail
- le lieu de formation avec les horaires souhaités pour les formations en intra
- la demande de prise en charge dans le cadre d'une formation financée par un OPCO

La convention de formation et les CGV sont émis et transmis pour approbation et signature électronique

Les participants reçoivent ensuite :

- un mail avec leur identifiant pour se connecter à l'espace Extranet"
- une invitation à remplir le questionnaire préformation et l'auto-positionnement
- la convocation de formation, le programme et le règlement intérieur

Accessibilité

Nous avons la volonté d'intégrer les personnes en situation de handicap.

Nous analysons leur handicap avec votre référent, et mettons en œuvre des solutions adaptées.

Besoin de plus d'informations ? Voici les coordonnées de notre correspondant handicap cpichoud@sapio.fr

Moyens et supports pédagogiques

Pendant la formation

- Alternance d'apports théoriques et d'échanges de pratique
- Etudes de cas en sous-groupe adaptés aux besoins et au contexte
- Construction de son plan de progression personnalisé

Après la formation : mise à disposition des supports de présentation, de fiches techniques et d'éléments bibliographiques sur l'espace extranet

4 à 6 semaines après la formation : retour d'expérience pour valoriser les réussites, partager les difficultés et ensemble trouver des solutions (2h en visio)

Modalités d'évaluation et de suivi

Avant la formation

- Auto-positionnement préformation de ses compétences
- Questionnaire sur le contexte de sa pratique des réseaux professionnels et expression de ses attentes

Pendant la formation

- Tour de table d'évaluation des acquis
- Mises en situation avec feedback immédiat
- Auto-positionnement post formation de ses compétences

Après la formation

- Questionnaire à chaud
- Questionnaire à froid au bout de 3 mois
- Retour d'expérience

