

Networking Commercial

Lien : https://innov-maroc.com/formation/networking-commercial

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
2 jours (14h)	**MC203**	**Stratégie Commerciale**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Faire de son capital relationnel un levier business
- Organiser son networking commercial
- Gagner en influence et en visibilité au sein des comptes

POUR QUI ?

- Commercial expérimenté
- Ingénieur d'Affaires
- Dirigeant Commercial
- Bid Manager
- Responsable Grands Comptes
- Key Account Manager

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Evaluer les enjeux liés au développement du networking commercial

- Qu’est-ce qu’un networking commercial ?
- Les potentielles tangibles et intangibles d’un networking commercial
- Evaluer l’efficacité du networking commercial à travers les principaux indicateurs de performance
- Les tendances émergentes dans le développement du networking commercial

2 / Capitaliser sur son réseau actuel pour le développer

- Les réseaux au service des affaires
- Évaluer son capital relationnel
- Le potentiel de développement de son réseau
- Le plan d'actions réseau

3 / Organiser sa stratégie d'influence au sein d'un compte

- Les acteurs de la décision
- Cerner le pouvoir d'influence dans l'organisation
- Gagner en influence et en proximité sur ses cibles
- Développer des messages ciblés pour gagner en impact

4 / Optimiser son identité numérique

- Quels réseaux sociaux privilégier ?

INNOV MAROC

- Rendre son profil visible sur le web
- Rentrer en contact intelligemment avec ses cibles
- Utiliser la recommandation

5 / Pratiquer le networking commercial au quotidien

- Devenir un adepte du pitch pour faire connaître sa différence
- Réussir ses entretiens de networking
- Se mettre en marche par la méthode des petits pas
- Multiplier et saisir toutes les occasions de networking

6 / Gérer les situations commerciales de crise

- Les problèmes potentiels liés aux clients ou partenaires commerciaux
- Réussir à engager une discussion dans une communication de crise
- Préserver la réputation de l’entreprise en toute situation de crise

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

INNOV MAROC

Prochaines dates programmées

08 au 09 Déc. 2026	Distanciel
28 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
30 au 31 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 28 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC