

Développer et animer son réseau professionnel

Créer des relations durables pour développer son influence et saisir de nouvelles opportunités

2 jours (14 heures)

Initiation

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 595 € HT par personne (TVA en vigueur)

 **Repas inclus en présentiel**

Contenu mis à jour le 30/09/2026. Document téléchargé le 07/10/2026.

Dans un environnement professionnel où les projets se développent de plus en plus en transversal, la qualité du réseau constitue un véritable levier de performance, d'innovation et d'évolution professionnelle. Développer son réseau ne consiste plus seulement à multiplier les contacts, mais à construire des relations de confiance, à les entretenir dans la durée et à les mobiliser au bon moment.

Selon le Future of Jobs Report 2025 du World Economic Forum, les compétences relationnelles, la collaboration et l'influence figurent parmi les compétences les plus recherchées pour évoluer dans des organisations en transformation.

Cette formation permet de développer une stratégie de networking efficace, d'entretenir des relations professionnelles durables et d'activer son réseau avec authenticité. Les participants apprennent à créer des connexions de qualité, à développer leur visibilité et à faire de leur réseau un véritable levier de collaboration, d'influence et d'opportunités professionnelles.

Objectifs

- Développer une stratégie de réseau adaptée à leurs objectifs professionnels.
- Créer et entretenir des relations durables fondées sur la confiance et la réciprocité.
- Mobiliser efficacement leur réseau pour développer leur influence, leurs collaborations et leurs opportunités professionnelles.

[Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.](#)

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables de développer, entretenir et activer un réseau professionnel stratégique en adoptant une démarche relationnelle durable, afin de renforcer leur influence, faciliter leurs collaborations et soutenir leur développement professionnel.

À qui s'adresse cette formation ?

- Managers
- Salariés
- Responsables
- Toute personne souhaitant améliorer la gestion et l'animation de son réseau professionnel

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Programme

1 Pendant votre formation

Construire et animer son réseau professionnel

Définir un réseau professionnel

- A quoi sert un réseau professionnel ?
- Prendre la mesure de la place de l'échange et des valeurs communes dans les réseaux
- Définir le réseau fort et le réseau faible
- Analyser l'utilité professionnelle du réseau relationnel

Maintenir et enrichir son réseau professionnel : communiquer et agir

- Bien définir son objectif et l'utilité de son réseau
- Règles de communication et de savoir-vivre de son réseau
- Changer ses croyances limitantes sur le réseau, communication interpersonnelle
- Trouver sa posture de communicant
- Proposer des rituels de rendez-vous, rendre service et oser demander

- Mettre en place un outil pour gérer et fidéliser son fichier réseau

Savoir utiliser un réseau professionnel et être efficace

- Créer et enrichir la veille de son marché
- Trouver une information importante
- Aider un proche à trouver du travail, un stage
- Trouver des contacts et demander une mise en relation
- Elargir son champ de vision professionnelle et faire le point sur sa carrière
- Définition de ses utilisations du réseau professionnel

Personal Branding : utiliser les réseaux sociaux pour se faire connaître et accroître son réseau professionnel

- Soigner sa e-réputation personnelle sur le Web
- Présentation des principaux réseaux sociaux : LinkedIn, X (ex Twitter), Facebook, Instagram, Pinterest
- Opportunité de créer un blog
- Améliorer son référencement naturel

Constituer son réseau professionnel : inside et outside de l'entreprise

- S'accorder du temps pour se consacrer à son réseau
- Se créer des opportunités avec des contacts en dehors de son milieu professionnel : associations, clubs, sport, famille...
- Savoir se constituer son réseau interne dans l'entreprise (l'importance du faire savoir)
- Comment reprendre contact avec des anciens amis et collègues et renouer le dialogue ?

Construire sa démarche réseau

- Identifier les différents canaux et outils pour réseauter
- Créer un profil attractif sur les réseaux sociaux
- Choisir sa stratégie de réseautage
- Savoir écrire un pitch en lien avec ses projets
- Bâtir son "elevator pitch" : les différents types de pitch
- Elargir son réseau et faire avancer ses projets
- Obtenir une recommandation, un conseil d'un membre de son réseau actuel
- Entrer en contact sur les réseaux sociaux pour susciter l'envie de rencontre
- Identifier ses contacts actuels, les mettre à jour et les hiérarchiser
- Entretenir son réseau au fil de l'eau
- Définir les trois types de réseau : R1 – R2 – R3
- Choix d'un secteur d'activité ou une fonction
- Capacité à communiquer : demander de l'information
- Réussir un entretien réseau R2 et R3

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- Autodiagnostic

- *Mises en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires*
- *Analyse de scénarii*
- *Brainstorming en sous-groupe*
- *Exercices d'application :*
 - *Se présenter et écrire son pitch*
 - *Demander une mise en relation*
 - *Demander une recommandation*
 - *Trouver un à trois secteurs d'activité*
 - *Trouver un contact R2 et savoir demander de l'information*
- *Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique*
- *Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes*

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Intervenants

Anne-Sophie DUTAT

Intervenante experte en accompagnement à l'innovation et aux transformations des hommes et des organisations

Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

Sessions

À distance

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 29 novembre 2027 au 30 novembre 2027

Aix-en-Provence

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 29 novembre 2027 au 30 novembre 2027

Angers

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Blois

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Bordeaux

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Du 29 novembre 2027 au 30 novembre 2027

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Bourges

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Caen

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Du 29 novembre 2027 au 30 novembre 2027

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Chartres

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Chateauroux

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Dijon

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Évreux

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Grenoble

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Le Havre

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Le Mans

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Lille

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026
Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 29 novembre 2027 au 30 novembre 2027

Lyon

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026
Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 29 novembre 2027 au 30 novembre 2027

Metz

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Montpellier

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026
Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 29 novembre 2027 au 30 novembre 2027

Mulhouse

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Nancy

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Nantes

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Du 29 novembre 2027 au 30 novembre 2027

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Nice

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Niort

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Orléans

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Paris

Du 22 février 2027 au 23 février 2027

Du 13 septembre 2027 au 14 septembre 2027

Du 8 juin 2027 au 9 juin 2027

Poitiers

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Reims

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Rennes

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Du 29 novembre 2027 au 30 novembre 2027

Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Rouen

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Saint-Étienne

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Strasbourg

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026
Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 29 novembre 2027 au 30 novembre 2027

Toulouse

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026
Du 20 mai 2027 au 21 mai 2027

Du 29 novembre 2027 au 30 novembre 2027

Tours

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026

Valence

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026