

Formation des élus : Développer et animer son réseau

2 jours 14 heures

Programme de formation

Public visé

Tout administrateur et futur administrateur de l'organisation professionnelle commanditaire (les formations sont organisées uniquement sur commande d'organisations professionnelles).

Les formations sont accessibles sous certaines conditions aux personnes en situation de handicap. Merci de prendre contact avec l'ISM (formation@infometiers.org) afin de mettre en oeuvre les dispositions nécessaires pour garantir l'accueil et le bon déroulement de la formation.

Pré-requis

Aucun prérequis n'est exigé pour participer à cette formation.

Objectifs pédagogiques

La formation concourt à préparer les élus à l'exercice de leur mandat et à développer une compétence de pilotage de l'organisation professionnelle.

- Acquérir les réflexes d'activation des réseaux
- Développer son réseau d'élus socio-professionnel

Description / Contenu

Le programme ci-dessous est indicatif. En cas de commande, il est adapté sur mesure, en fonction des attentes exprimées.

- Les dates et lieux des formations sont de même déterminés en lien avec l'organisation commanditaire. L'ISM peut accueillir la formation dans ses locaux à Paris ou décentraliser la formation, au plus près des domiciles des bénéficiaires.
- Le coût de la formation est de 245 euros par jour et par stagiaire. Une demande de prise en charge peut être réalisée auprès du FAFCEA, sous couvert de réunir les critères d'éligibilité.

Programme

Tour de table : présentation des participants et formulation de leurs attentes

1) Comprendre le réseautage

- Les enjeux d'un réseau d'influence
- Les principaux types de réseaux de communication et d'influence
- Les opportunités et dangers des réseaux sociaux
- Les motivations des membres du réseau à être actifs

2) Faire le diagnostic de son réseau actuel d'élus socio-professionnel

- L'analyse du champ de ses réseaux actuels
- L'identification des personnes et structures réellement influentes dans son réseau
- L'évaluation de ses contacts personnels et ceux de l'organisation professionnelle

3) Développer l'esprit réseau

- Les comportements efficaces pour un fonctionnement en réseau
 - Comment repérer et intégrer les lieux ou groupes d'influence
 - Comment maintenir ses réseaux actifs avec méthode en évitant les pièges
- 4) Construire et faire vivre son réseau
- La définition d'une stratégie de renforcement de ses réseaux
 - La rédaction d'un pitch convaincant sur son profil d'élite
 - Les obligations et contraintes d'une animation active des réseaux
- 5) Communiquer avec son réseau
- La préparation de ses messages et son argumentaire
 - Comment établir et maintenir la relation avec son interlocuteur
 - Comment conclure efficacement un échange pour maintenir le contact actif

Modalités pédagogiques

- Les formateurs de l'ISM sont sélectionnés pour leur expertise des thèmes traités et du monde de la petite entreprise.
- La formation alterne apports de contenus, de méthode, et exercices pratiques (jeux de rôle, questions-réponse, études de cas concrets, travaux individuels ou en groupes...).
- Les exercices de mises en situation sont préparés, en amont des formations, avec les organisations commanditaires.

Moyens et supports pédagogiques

Un support pédagogique est remis aux participants.

Modalités d'évaluation et de suivi

- Les participants doivent signer une attestation de présence.
- Des questions/réponses ou des travaux pratiques en fin de chaque séquence permettent d'évaluer la bonne acquisition des connaissances et des compétences.
- Un questionnaire de satisfaction est à compléter à l'issue de la formation.
- Un QCM électronique est également adressé aux participants après la formation pour évaluer les acquis et la bonne compréhension des questions traitées.

Programme valide pour l'année 2022.

Date de dernière mise à jour : 20 décembre 2021