

<p><u>Public</u> Salariés, entrepreneurs, dirigeants</p> <p><u>Prérequis</u> Aucun</p> <p>Formation non prise en charge par les OPCO</p>	<p><u>Méthode et Moyens</u> . Apport de connaissances sous forme d'exposé (support PowerPoint) . Feed-back, mises en pratique, exercices . Pédagogie active et participative (support woodclap)</p> <p><u>Intervenante</u> Sophie Watremetz, formatrice 10 années d'expérience en développement commercial</p>	<p><u>Nombre de stagiaires</u> Formation en groupe de 4 à 10 pers.</p> <p><u>Taux de satisfaction</u> Satisfaction mesurée via un questionnaire à chaud</p>
--	--	---

***Atelier complet pour travailler à la fois votre pitch et votre réseau.
Idéal pour gagner en confiance et efficacité dans vos échanges professionnels.***

Objectifs

Apprendre à construire votre présentation pour captiver votre audience dès les premières secondes. Maîtriser les clés du réseautage efficace, éviter les faux pas et créer des relations professionnelles durables.

Programme

Partie 1 : Tour de table

Partie 2 : Construire son pitch

Partie 3 : Connaître les éléments pour réseauter efficacement

Partie 4 : Présentation des différents réseaux d'entrepreneurs

Modalités d'inscription

- . Prise de rendez-vous téléphonique
- . Transmission du devis, du programme et des CGV
- . Validation de l'inscription à réception des documents signés et du règlement

Durée

3h30

Tarif

- Présentiel : 270€ HT/personne (Minimum 4 personnes)
- Distanciel : 220€ HT/personne (Minimum 4 personnes)

Accessibilité

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés au cours d'un entretien.

Dates

Communiquées sur demande

Lieu

Inter entreprise (selon la ville)
Distanciel via zoom

Date de mise à jour 16/01/2026