

L'ART DU **NETWORKING** AUTHENTIQUE

Le networking souffre souvent d'une image froide, intéressée ou superficielle. Et pourtant, il s'agit fondamentalement d'un art profondément humain : celui de créer des liens sincères, durables et mutuellement bénéfiques. Cette formation propose de revisiter le networking sous l'angle de l'authenticité, de la vulnérabilité et de l'intention. En une journée, les participants apprendront à se présenter de manière alignée, à engager des conversations significatives et à entretenir un réseau vivant, avec plus de confiance, de clarté et de plaisir.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les freins personnels et culturels liés au networking
- Développer une présentation de soi authentique et impactante
- Créer des connexions à partir de valeurs et de points communs profonds
- Structurer et mener des conversations équilibrées (écoute, apport, demande)
- Concevoir un plan d'action pour développer et nourrir leur réseau



COMPÉTENCES VISÉES

- Se connaître suffisamment pour se présenter avec clarté et intention
- Adapter son approche relationnelle selon le contexte et les personnes
- Utiliser l'écoute active et les bons types de questions pour favoriser l'échange
- Initier et entretenir des liens professionnels dans la durée
- Développer un réseau diversifié, utile et aligné à ses objectifs



TARIFS

€ **395** Par participants

Pour toute formation en entreprise, veuillez nous contacter à l'adresse paris@theschooloflife.com



DURÉE

1 Journée (7h)



MODALITÉ

En présentiel ou distanciel



PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

Toute personne souhaitant développer sa capacité d'apprentissage, renforcer sa résilience face aux défis et transformer son rapport à l'échec et au progrès, sans prérequis. Formation adaptée au grand public comme aux collaborateurs en entreprise.



DÉROULEMENT

Une alternance fluide entre réflexion individuelle, mises en pratique guidées, partages en duo ou petits groupes, et apports inspirants pour nourrir aussi bien l'intellect que l'expérience vécue.



DÉLAI D'ACCÈS

- En entreprise : mise en place possible dans un délai minimum d'un mois.
- Interentreprises : sous réserve d'acceptation des financements, prévoir un délai de traitement compris entre 10 jours et 2 mois selon le mode de financement.

soft skills



PROGRAMME DE LA JOURNÉE

1 journée (7h), structurée en 5 séquences progressives :

1. Représentations et freins
2. Présentation de soi
3. Création de la connexion
4. Conversation à double sens
5. Nurturing et plan d'action



MÉTHODOLOGIE & MODALITÉ DE TRAVAIL

Le module s'appuie sur :

- Des apports inspirants (exemples historiques, citations, idées fortes)
- Des exercices pratiques (en binôme, en groupe, en individuel)
- Des moments réflexifs pour relier les apprentissages à sa réalité
- Des échanges collectifs pour croiser les perspectives
- Un plan d'action personnalisé en fin de journée



COMPÉTENCES ACQUISES À L'ISSUE DE LA FORMATION

- Présenter son parcours et ses aspirations avec clarté et authenticité
- Identifier les clés d'une connexion humaine et durable
- Engager et conclure une conversation professionnelle de manière stratégique
- Poser des questions pertinentes pour créer une relation réciproque
- Structurer et nourrir son réseau de manière cohérente et active



MÉTHODE D'ÉVALUATION DES ACQUIS

1. Évaluation formative pendant la formation

- Mises en situation / jeux de rôle : simulation d'événements de networking (présentation de soi en 1 min, prise de contact, suivi après rencontre).

soft skills



MÉTHODE D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- Feedback pair-à-pair : chaque participant reçoit un retour constructif de ses pairs sur sa posture, son écoute et son impact relationnel.
 - Auto-évaluation guidée : exercices où chacun identifie ses forces, ses zones de progrès et ses objectifs personnels de networking.
2. Évaluation sommative en fin de formation
- Étude de cas pratique : proposer une situation (par ex. développer un réseau pour un projet) et demander aux participants de construire une stratégie.
 - Quiz de validation des acquis : questions sur les principes clés (écoute active, suivi, réciprocité, approche stratégique du réseau).
 - Présentation finale : chaque participant élabore et présente son plan d'action personnel de networking (objectifs, moyens, premiers pas).
3. Évaluation différée (post-formation)
- Questionnaire de suivi (1 à 3 mois plus tard) : mesure de l'application des outils vus en formation.
 - Retour qualitatif : échange ou entretien court sur les nouvelles relations initiées ou entretenues grâce à la formation.



ÉQUIPEMENTS NÉCESSAIRES

- Salle équipée d'une connexion, paperboard, vidéoprojecteur
- Tables modulables pour le travail en petits groupes



MOYENS PÉDAGOGIQUES

Supports utilisés : présentation visuelle, paperboard, matériel créatif, outils digitaux (Mentimeter, etc.).



ACCESSIBILITÉ

Cette formation est ouverte au plus grand nombre, y compris aux personnes en situation de handicap. Une attention particulière sera portée à chaque situation pour envisager les modalités d'adaptation nécessaires. Merci de nous contacter en amont à l'adresse : paris@theschooloflife.com



RÉFÉRENCE DU FORMATEUR

Les formateurs sont choisis sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.



INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE GLOBAUX*

- Nombre total de participants en entreprise formés en 2024 : 288
- Nombre total de formations réalisées en 2024 : 25
- Nombre d'évaluations de satisfaction reçues en 2024 : 170



CONTACT



Stéphane Toubiana,
Directeur The School of Life
paris@theschooloflife.com
Tel : +33 6 64 40 43 72