



**8 semaines pour
construire une
marque
impressionnante**



Personnes ressources

John Donnelly

Détails de programme

416.204.0332 ou

877.903.3878 #332

john@covenantgroup.com

Robert Lecavalier et / ou

Jean Lecavalier

Questions de contenu

robert@covenantgroup.com

jean@covenantgroup.com

Session # 4

Réseautage / Tissage

Définir le contexte



■ INTENTION



■ PROCESSUS

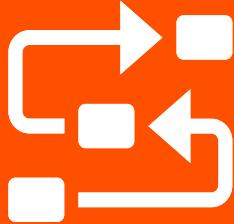


■ MESURE



Intention

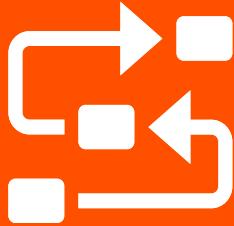
- Le réseautage est une activité volontaire
- Vous devez constamment appliquer des stratégies et des tactiques pour construire un réseau robuste
- Soyez reconnu comme un excellent réseauteur / tisseur



Processus

Le réseautage fait partie de votre calendrier de vos activités marketing

Le tout commence avec votre profil de client idéal, l'analyse de votre réseau (cercle social) et vos marchés-cibles



Processus

Les marches cibles possèdent:

- Des intérêts similaires
- Des besoins similaires
- Des modèles de communication similaires



Mesure

- Déterminer vos résultats mesurables
- Ce qui génère des revenus
- Traquer vos activités de réseautage / tissage



Répondez à la question à l'écran

**Mise-en
contexte**





Révision du dernier webinaire

- Complétez votre liste Top 20 des relations
- Passez en revue votre profil de client idéal
- Analyser votre réseau
- Revoir l'obtention d'introductions
- Conversation d'attraction client
- Sensibilisation aux clients existants et à votre cercle social
- Instaurer un système de suivi pour vos présentations, recommandations et références



Répondez à la question à l'écran



Réseautage / Tissage

Adam Grant

- Donneurs
- Preneurs
- Donneurs / Preneurs



Exercice

Réflexion

- Identifiez une idée que vous commencerez à appliquer pour construire un réseau plus profond et plus large pour développer votre entreprise

L'histoire de Kathleen





Réseautage / Tissage

Notez des activités pour construire
votre marque de réseauteur / tisseur





Entrevue avec un conseiller





Exercice

Réflexion

- Prenez quelques minutes pour réfléchir sur la façon dont vous allez construire votre marque en tant que réseauteur / tisseur



Réseautage / Tissage

Considérez les activités à valeur ajoutée dans lesquelles vous pouvez vous engager qui font une différence pour vos :

- Clients
- Top 20 Relations
- Centres d'influence et
- Autres personnes de votre réseau



Entrevue avec un conseiller





Exercice

Réflexion

- Prenez quelques minutes pour décrire les activités à valeur ajoutée dans lesquelles vous vous engagez pour faire une différence



Exercice

Réflexion

- Notez des exemples d'activités à valeur ajoutée que vous avez effectué dans le passé ou d'exemples d'autres personnes qui ont démontré la valeur ajoutée

Conclusion

- Quels sont les enseignements clés d'aujourd'hui ?
- Qu'allez-vous faire de ce que vous avez appris aujourd'hui ?
- Quels changements de comportement allez-vous apporter ?
- Qu'allez-vous faire ensuite ?

- 1
- 2
- 3

Prochaines étapes

Marquez vos calendriers

Webinaire V– Jeudi 30 avril, 12 h à 13 h

- *Travailler avec des professionnels collatéraux*

Webinaire VI– Jeudi 7 mai, 12 h à 13 h

- *Leadership numérique*

Webinaire VII– Jeudi 14 mai, 12 h à 13 h

- *Événements éducatif et expérientiels*

Webinaire VIII– Jeudi 21 mai, 12 h à 13 h

- *Engagement communautaire*

Exercices à compléter

- 1
- 2
- 3

Prochaines étapes

- Appliquez constamment des stratégies et des tactiques pour bâtir un réseau solide qui contribue à attirer de nouveaux clients et à générer une croissance significative des revenus
- Être reconnu comme un puissant réseauteur / tisseur
- Incorporez des stratégies et des tactiques de réseautage / tissage dans vos initiatives de marketing, de vente et de service à la clientèle pour développer votre entreprise 10x
- Suivez vos activités et les résultats de réseautage/ tissage pour mesurer leur contribution à la croissance de votre entreprise

- 1
- 2
- 3

Questions ou
commentaires





Personnes ressources

John Donnelly

Détails de programme

416.204.0332 ou

877.903.3878 #332

john@covenantgroup.com

Robert Lecavalier et / ou

Jean Lecavalier

Questions de contenu

robert@covenantgroup.com