



Networking Commercial

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/networking-commercial>

 DURÉE
2 jours (14h)

 RÉFÉRENCE
MC203

 CATÉGORIE
Stratégie Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Faire de son capital relationnel un levier business
- ✓ Organiser son networking commercial
- ✓ Gagner en influence et en visibilité au sein des comptes

POUR QUI ?

- ✓ Commercial expérimenté
- ✓ Ingénieur d'Affaires
- ✓ Dirigeant Commercial
- ✓ Bid Manager
- ✓ Responsable Grands Comptes
- ✓ Key Account Manager



Programme détaillé

1 / Evaluer les enjeux liés au développement du networking commercial

- Qu'est-ce qu'un networking commercial ?
- Les potentielles tangibles et intangibles d'un networking commercial
- Evaluer l'efficacité du networking commercial à travers les principaux indicateurs de performance
- Les tendances émergentes dans le développement du networking commercial

2 / Capitaliser sur son réseau actuel pour le développer

- Les réseaux au service des affaires
- Évaluer son capital relationnel
- Le potentiel de développement de son réseau
- Le plan d'actions réseau

3 / Organiser sa stratégie d'influence au sein d'un compte

- Les acteurs de la décision
- Cerner le pouvoir d'influence dans l'organisation
- Gagner en influence et en proximité sur ses cibles
- Développer des messages ciblés pour gagner en impact

4 / Optimiser son identité numérique

- Quels réseaux sociaux privilégier ?
- Rendre son profil visible sur le web

- Rentrer en contact intelligemment avec ses cibles
- Utiliser la recommandation

5 / Pratiquer le networking commercial au quotidien

- Devenir un adepte du pitch pour faire connaître sa différence
- Réussir ses entretiens de networking
- Se mettre en marche par la méthode des petits pas
- Multiplier et saisir toutes les occasions de networking

6 / Gérer les situations commerciales de crise

- Les problèmes potentiels liés aux clients ou partenaires commerciaux
- Réussir à engager une discussion dans une communication de crise
- Préserver la réputation de l'entreprise en toute situation de crise

Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

 11 au 12 Août 2026

 Présentiel - Casablanca

 08 au 09 Oct. 2026

 Distanciel

 08 au 09 Déc. 2026

 Distanciel

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

🔄 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone** : +212 522 247 210

✉️ **Email** : contact@maroc-performance.com

🌐 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

Document généré le 12/07/2026 — Réf : MC203

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance