

ATELIER/WORKSHOP 4

Devenez un Pro du réseautage !- Français

Nicolas Bohly, Clientis, Montreal, QC

Summary:

Cette conférence se veut « pratique » et vous apportera des outils concrets pour maximiser vos contacts lors de vos prochains événements et vous démontrera aussi que le réseautage ne sert pas qu'à vendre : il sert aussi à mieux connaître les tendances de son secteur d'activité, à rencontrer des fournisseurs, des prospects... bref, à optimiser votre carrière ... que vous soyez vendeur ou non !!

- RAISONS MOTIVANT LE BON RÉSEAUTAGE = introduction
- RECETTES D'UN RÉSEAUTAGE PROFESSIONNEL = la pratique !!
 - De bons outils
 - Démontrer l'intérêt réel envers autrui
 - Présentation : soigner son approche
 - L'écoute
 - Flux
 - Prendre des notes
 - Suivi
- LIEUX ET CERCLES D'UN BON RÉSEAUTAGE
- MOMENTS OPPORTUNS D'UN BON RÉSEAUTAGE

Biography:

Diplômé en Gestion des Entreprises et Développement de Marchés Internationaux, Nicolas Bohly s'est forgé une solide expérience dans la recherche de partenariats interentreprises avec la Chambre de Commerce Française du Canada à Montréal puis, depuis 2004 pour le compte du cabinet de développement d'affaires Clientis. Son travail de Directeur Principal, Comptes Clients l'oblige à maîtriser les us et coutumes de divers secteurs d'activité, et pour ce faire, une solution : le RÉSEAUTAGE !!