

# L'art de réseauter dans la construction

## Où ?

### CENTRE DE COMPÉTENCE CONSTRUFORM LIÈGE

Rue de Wallonie, 21  
4460 GRÂCE-HOLLOGNE

## Quand ?

Session prochainement disponible ou sur demande

## Droits d'inscription

Prix membre [Emec](#) : 210 €

Prix membre [Embuild](#) : 245 €

Prix non-membre : 280 €

Cette formation est idéale pour ceux qui désirent accroître leur visibilité, renforcer leur crédibilité et accélérer leur croissance d'affaires grâce à un réseautage structuré et ciblé.

Formation très interactive avec des exercices courts, partages et échanges entre participants.

## AU PROGRAMME (7H)

### Le networking dans la construction : pourquoi c'est (vraiment) stratégique :

- Les réalités du terrain et du secteur.
- Opportunités concrètes : chantiers, partenaires, sous-traitance, emplois.
- Réseau subi vs réseau choisi.

### Clarifier son objectif réseau :

- Pourquoi je réseaute ? (clients, partenaires, visibilité, recrutement...).
- Identifier les *bonnes* personnes à rencontrer (architectes, promoteurs, fournisseurs...).
- Définir sa valeur ajoutée : *pourquoi on devrait se souvenir de moi ?*

### Se présenter efficacement (sans vendre comme un commercial des années 90) :

- Pitch clair, simple et crédible (adapté au terrain et aux chantiers).
- Dire ce que je fais et comment j'aide concrètement.
- Adapter son discours selon l'interlocuteur.

### **Engager et maintenir une conversation utile :**

- Briser la glace naturellement (sans malaise).
- Poser les bonnes questions (celles qui ouvrent des portes).
- Écouter pour créer de la confiance.

### **Transformer une rencontre en opportunité réelle :**

- Quand et comment proposer un suivi.
- Passer du contact à la relation (et du relationnel au business).
- L'art de demander... et d'obtenir des recommandations.

Cas concret : "Après l'événement, je fais quoi ?"

### **Développer et entretenir son réseau dans la durée :**

- Gérer son réseau simplement (réseaux sociaux, business clubs...).
- LinkedIn et réseau terrain : comment les combiner intelligemment.
- Donner avant de recevoir : la règle d'or du secteur.

### **Se différencier et renforcer sa réputation :**

- Employer branding et personal branding : notoriété, image pro et marque employeur.
- Cohérence entre ce que je dis, ce que je fais et ce qu'on dit de moi.
- Être reconnu comme quelqu'un de fiable (et qu'on recommande).

### **Plan d'action personnel :**

- 3 actions concrètes à mettre en place à court terme.
- Questions / échanges finaux.

## **Public-cible**

La formation s'adresse aux dirigeants d'entreprise et aux collaborateurs du secteur de la construction qui souhaitent développer leur réseau d'affaires, créer des partenariats stratégiques et générer de nouvelles opportunités professionnelles grâce à des techniques de réseautage efficaces.

## **Formateur**

**Michel PEZZIN**, Bâtitseur de stratégies humaines. Cours en communication.