

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.