

Lobbying et Networking Commercial : Développer son Influence, son Réseau et ses Opportunités d’Affaires

Lien : https://maroc-performance.com/formation/lobbying-et-networking-commercial-developper-son-influence-son-reseau-et-ses-opportunites-daffaires

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**COM57**	**Prospection Terrain**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les mécanismes du lobbying et du networking commercial
- Développer un réseau professionnel stratégique et performant
- Renforcer son image professionnelle et sa capacité d’influence
- Maîtriser les techniques de communication relationnelle
- Créer des opportunités commerciales grâce au networking
- Utiliser efficacement les outils digitaux et réseaux professionnels
- Développer des compétences en négociation relationnelle
- Identifier les acteurs clés et centres de décision
- Construire des relations d’affaires durables et rentables
- Appliquer des pratiques éthiques dans les démarches d’influence commerciale

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsables commerciaux et business developers
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants d’entreprise
- ✔ Responsables communication et relations publiques
- ✔ Chargés de partenariats et relations institutionnelles
- ✔ Community managers et professionnels du digital
- ✔ Commerciaux grands comptes et responsables clientèle
- ✔ Toute personne souhaitant développer son réseau professionnel et son influence commerciale

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux du lobbying et du networking commercial

- Compréhension des concepts de lobbying et d'influence professionnelle
- Différence entre réseau relationnel, prospection et influence stratégique
- Rôle du networking dans le développement commercial

2 / Construction d'un réseau professionnel efficace

- Identification des acteurs clés et parties prenantes
- Développement d'un réseau relationnel stratégique
- Techniques de prise de contact professionnelle

3 / Communication d'influence et image professionnelle

- Développement de la crédibilité et de la visibilité professionnelle
- Maîtrise de la communication verbale et non verbale
- Construction d'un personal branding efficace

4 / Techniques de networking commercial

- Participation efficace aux salons, forums et événements professionnels
- Création d'opportunités commerciales grâce au réseau
- Gestion des relations d'affaires sur le long terme

5 / Stratégies de lobbying dans l'environnement professionnel

Maroc Performance

- Identification des centres de décision et d’influence
- Techniques de communication persuasive et argumentation stratégique
- Développement d’alliances et partenariats professionnels

6 / Utilisation des outils digitaux pour le networking

- Exploitation de LinkedIn et des réseaux professionnels
- Développement de la visibilité digitale professionnelle
- Gestion de la réputation et de l’e-réputation

7 / Négociation relationnelle et influence commerciale

- Techniques de négociation basées sur la relation de confiance
- Gestion des interactions avec les décideurs
- Renforcement de l’influence dans les relations commerciales

8 / Éthique, conformité et pérennisation du réseau

- Respect des règles éthiques dans les pratiques de lobbying
- Développement de relations professionnelles durables
- Mise en place d’une stratégie continue de networking

Maroc Performance

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

23 au 25 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
06 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance