



Réseau Partage Affaires



Programme Production Efficace Ateliers et Séminaires 2024-2025

Réseautage Inc. est reconnu :

- Vous pouvez bénéficier de subventions d'Emploi-Québec pour nos programmes de séminaires, séminaires sur mesure, profils de compétences et notre coaching. Notre numéro de certificat d'agrément d'Emploi-Québec est le **0060705**.
- Nous sommes reconnus comme organisme formateur agréé par la Commission des partenaires du marché du travail aux fins de l'application de la Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre.





Vision

Devenir le réseau d'affaires de référence pour les organisations locales et internationales, propulsant l'excellence et l'innovation par le développement des compétences et l'amélioration des performances.

Mission

Maximiser la collaboration et l'efficacité des organisations en renforçant les opportunités d'affaires, la communication, ainsi que les compétences des employés et des équipes, afin de propulser les réussites organisationnelles.

Valeurs

1. **Collaboration et Interrelations** : Encourager des relations harmonieuses et l'esprit d'équipe pour atteindre des objectifs communs.
2. **Respect et Éthique** : Valoriser et respecter chaque individu et organisation, en créant un environnement inclusif et éthique.
3. **Engagement et Réactivité** : Répondre activement aux besoins des organisations et des participants en mettant en œuvre des initiatives concrètes et des suggestions pratiques pour améliorer leurs performances.
4. **Innovation et Créativité** : Favoriser un esprit d'innovation et de créativité pour anticiper les défis et saisir les opportunités d'affaires.
5. **Excellence et Performance** : Poursuivre constamment l'amélioration des compétences et des performances pour atteindre les plus hauts niveaux de réussite organisationnelle.



Objectifs

Offrir à nos partenaires :

- **Leadership et Excellence** : Maintenir un leadership fort et une satisfaction continue, soutenus par plus de 25 ans d'expérience.
- **Réponses Personnalisées** : Proposer des solutions sur mesure répondant aux questions et aux besoins spécifiques pour leur développement.
- **Innovation Digitale** : Fournir une plateforme innovante (www.reseautage.com) pour faciliter les interactions et les opportunités d'affaires.
- **Opportunités de Réseautage** : Organiser des activités de réseautage pour améliorer les opportunités d'affaires et renforcer les liens professionnels.
- **Sélection de Talents** : Utiliser le Sélectionneur[®] pour aider nos partenaires à choisir et convaincre les meilleurs candidats lors des embauches.
- **Évaluation des Compétences** : Proposer des Profils de compétences d'un leader[®] (PCL), d'une équipe[®] (PCE) et d'une organisation[®] (PCO) pour identifier les forces et les faiblesses.
- **Formation sur Mesure** : Développer des programmes, séminaires et ateliers de formation adaptés aux besoins spécifiques des organisations.
- **Partage des Meilleures Pratiques** : Créer des Réseaux de compétences[®] pour faciliter le partage entre pairs des meilleures pratiques d'affaires.
- **Expérience Client Engagée** : Offrir une expérience client qui incite à un développement personnel et professionnel actif.
- **Approche Collaborative** : Adopter une approche humaniste et collaborative comme moteur de progrès.
- **Optimisation Organisationnelle** : Utiliser une Structure organisationnelle collaborative[®] (SOC) et le Gestionnaire de projet stratégique[®] (GPS) pour améliorer les processus.
- **Développement et Mentorat** : Fournir des outils andragogiques et du mentorat pour maximiser l'investissement dans le personnel et les équipes.
- **Performance et Efficacité** : Utiliser des tableaux de bord d'équipes[®] (TBE) et organisationnels[®] (TBO) sur mesure pour améliorer le rendement.
- **Solutions sur Mesure** : Proposer des diagnostics et des solutions personnalisées pour augmenter l'efficacité, l'efficacité et la productivité.
- **Expertise Appliquée** : S'appuyer sur des experts reconnus pour leur pratique et leurs recherches appliquées, garantissant des solutions pertinentes et efficaces.



Réseautage Inc.
Réseau partage affaires



Programmes de formation pour Vendeurs Performants

Le programme **Vendeurs Performants** est conçu pour répondre aux besoins croissants de professionnalisation des équipes de vente dans un environnement commercial de plus en plus compétitif. Ce programme vise à améliorer les compétences en préparation, prospection, participation, évaluation, et communication des résultats des activités de vente. En participant à ce programme, les équipes de vente renforceront leurs compétences techniques tout en intégrant ces compétences dans un cadre stratégique plus large, favorisant la collaboration avec d'autres départements clés tels que la direction, la gestion, les ressources humaines, la production et la comptabilité.

Participants Cibles

Le programme s'adresse à tous ceux qui occupent ou occuperont des fonctions de responsables de départements et/ou d'équipes de ventes, ainsi qu'à tous les employés de direction, gestion, ressources humaines, production, comptabilité et vente cherchant à accroître leur professionnalisme, leurs compétences, et leur leadership.

Les avantages significatifs

Le programme permet de renforcer la capacité des équipes de vente à éliminer les silos organisationnels et à promouvoir une communication et une collaboration efficaces à tous les niveaux de l'entreprise. Grâce à la Structure Organisationnelle Collaborative® (SOC), les participants exerceront un leadership qui encourage l'action concertée de tous les employés, responsables et équipes. Cette synergie repose sur la valorisation des personnes et des équipes, optimisant ainsi leur potentiel au profit de l'avenir de l'organisation.

Méthode Andragogique

Le programme encourage l'échange d'expériences entre participants provenant de diverses entreprises, enrichissant ainsi les apprentissages. Chaque participant est invité à partager des documents de son entreprise, transformant la formation en un laboratoire de recherche et d'expérimentation des meilleures pratiques d'affaires.

Reconnaissance des Compétences Acquisées

Les participants qui complètent tous les séminaires du programme Vendeurs Performants reçoivent un certificat de formation, attestant leur maîtrise des compétences développées au cours du programme. Cette certification représente une reconnaissance formelle de leurs acquis, démontrant leur engagement à accroître leur professionnalisme, leurs compétences en vente, et leur capacité à exercer un leadership efficace.

Réseautage Inc. est Reconnu

Réseautage Inc. est un organisme de formation reconnu par Emploi Québec et agréé par la Commission des partenaires du marché du travail pour l'application de la Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre. Notre numéro de certificat d'agrément d'Emploi Québec est le **0060705**.

Résultats Escomptés

Le programme **Vendeurs Performants** vise à produire des résultats tangibles en moins d'un an. Les participants acquerront:

- Méthodes et outils pratiques pour améliorer leurs compétences.
- Capacités d'intervention en organisation pour implémenter des changements efficaces.
- Séances d'échanges pour partager les meilleures pratiques d'affaires.
- Vidéos complémentaires pour enrichir et renforcer les apprentissages.
- Un réseau de proximité pour développer des relations professionnelles solides.

L'unique condition d'accès au programme est la volonté explicite du participant de s'impliquer personnellement et de jouer un rôle central dans l'évolution de leur entreprise. Grâce à ce programme, les participants seront mieux équipés pour accroître la rentabilité de leur organisation tout en stimulant une collaboration efficace entre les différents services de l'entreprise.





Objectif et Fonctionnement des Ateliers d'Échanges

Les Ateliers d'échanges de Réseautage Inc. sont conçus pour favoriser la collaboration interentreprises à travers des ateliers d'échanges et de codéveloppement. Ces ateliers se déroulent dans une atmosphère de confiance et de partage des meilleures pratiques d'affaires.

Préparation et Inscription

Formulaire de Participation : Les partenaires intéressés doivent remplir un formulaire sur notre site internet (www.reseautage.com). Ce formulaire identifie les défis, objectifs, programmes, méthodes, tâches et actions qu'ils souhaitent améliorer et appliquer dans leur entreprise.

Déroulement des Ateliers

- **Échange d'Idées et de Solutions** : Les participants échangent avec des gestionnaires d'autres organisations pour trouver des idées et des solutions pratiques afin d'améliorer leurs entreprises.
- **Réponse aux Besoins Divers** : Ces ateliers répondent aux différents besoins des entreprises et permettent aux gestionnaires de réaliser des avancées professionnelles significatives.
- **Maximisation du Potentiel des Gestionnaires** : La collaboration interentreprises maximise le potentiel des gestionnaires et produit des résultats concrets pour les entreprises.

Mentorat et Suivi

- **Mentorat** : Réseautage Inc. propose un mentorat où les participants discutent de leurs projets et des processus utilisés dans leur entreprise. Cela permet une précieuse circulation d'informations sur les méthodes de travail différentes et plus efficaces.
- **Accompagnement Professionnel** : Un accompagnement professionnel et des outils innovants fournis par Réseautage Inc. facilitent l'entraide.

Application Pratique

Expérimentation des Nouvelles Connaissances : Après la séance de codéveloppement, les participants doivent appliquer les nouvelles connaissances dans leur milieu de travail.

- **Documentation du Développement** : Les participants documentent leurs expériences et apprentissages dans les outils disponibles sur notre plateforme (www.reseautage.com).
- **Partage des Expériences** : Le réseautage d'échange facilite le partage des expérimentations, des difficultés rencontrées et des succès obtenus entre les entreprises.

Avantages des Ateliers d'échanges

- **Collaboration d'Affaires** : Crée un environnement où les entreprises peuvent collaborer et apprendre les unes des autres.
- **Résultats Concrets** : Donne des résultats concrets grâce à l'échange de pratiques éprouvées et à l'expérimentation de nouvelles idées.
- **Développement Continu** : Assure un développement continu des compétences et des performances des employés grâce au mentorat et à l'accompagnement.

Les Ateliers d'échanges de Réseautage Inc. sont une initiative puissante pour les entreprises cherchant à innover, améliorer leur productivité et optimiser leur performance à travers la collaboration et le partage de connaissances.





Réseautage Inc.
Réseau partage affaires

Les Séminaires d'entraide



Objectif et Fonctionnement des Séminaires d'Entraide

Les séminaires d'entraide, axés sur le codéveloppement, sont conçus pour établir des liens de confiance et améliorer les compétences professionnelles des gestionnaires entre différentes entreprises. Ce processus repose sur un climat de solidarité interentreprises, où les relations doivent être gagnantes-gagnantes pour garantir des résultats optimaux.

Préparation et Participation

Préparation Stratégique : Pour maximiser leur potentiel, les gestionnaires se préparent activement avant, pendant, et entre les séminaires. Cette préparation vise à favoriser l'entraide et à améliorer les compétences professionnelles des participants, ce qui se traduit par des bénéfices concrets pour l'entreprise.

Utilisation des Outils

Maintien de la Synergie : Les méthodes et outils permettent de maintenir la synergie créée lors des séminaires. Les discussions peuvent se poursuivre entre les rencontres, facilitant ainsi le développement continu des compétences à travers le réseautage.

Animation et Accompagnement

Animation des Séminaires d'Entraide : Les Séminaires d'Entraide offrent non seulement des économies d'échelle, mais aussi un potentiel considérable d'acquisition de connaissances. Cela est rendu possible grâce à la diversité des entreprises participantes, qui apportent des perspectives différentes et partagent leurs meilleures pratiques.

Services de Soutien

Mentorat et Formation : propose des services de mentorat, de formation, et d'évaluation (comme les Profils de compétences pour leaders, équipes et organisations, ainsi que le Sélectionneur) pour soutenir les employés, chefs d'équipe, gestionnaires, responsables des ressources humaines, gestionnaires, et propriétaires d'entreprise.

Avantages des Séminaires d'Entraide

- **Renforcement des Compétences** : Permet aux participants d'améliorer continuellement leurs compétences professionnelles.
- **Création de Valeur Partagée** : Favorise des relations d'affaires mutuellement bénéfiques, où chaque entreprise tire profit de l'expérience et des connaissances des autres.
- **Développement Continu** : Assure un apprentissage permanent et une amélioration des performances grâce à un environnement collaboratif.

Les séminaires d'entraide sont un moyen efficace pour les entreprises de renforcer les compétences de leur personnel, d'accroître leur productivité, et de créer des relations d'affaires solides et durables.





Toutes les formations du Programme Vendeurs Performants							
Sigles	Séminaires	Jour	Mois	Année	De	À	Endroit
V08	1-Gestion Efficace des Plaintes	20	septembre	2024	8 h	12 h	Zoom
	2-Gestion Efficace des Plaintes	27	septembre	2024	8 h	12 h	Zoom
V01	1-Équipe de ventes performante	04	octobre	2024	8 h	12 h	Zoom
	2-Équipe de ventes performante	10	octobre	2024	8 h	12 h	Zoom
V02	1-Améliorer les habiletés de ventes	24	octobre	2024	8 h	12 h	Zoom
	2-Améliorer les habiletés de ventes	31	octobre	2024	8 h	12 h	Zoom
V04	1-Ventes centrées sur le client	21	novembre	2024	8 h	12 h	Zoom
	2-Ventes centrées sur le client	28	novembre	2024	8 h	12 h	Zoom
V05	1-Ventes et les relations d'affaires	16	janvier	2025	8 h	12 h	Zoom
	2-Ventes et les relations d'affaires	23	janvier	2025	8 h	12 h	Zoom
V06	1-Maximiser le développement des affaires	30	janvier	2025	8 h	12 h	Zoom
	2-Maximiser le développement des affaires	06	février	2025	8 h	12 h	Zoom
V12	1-Service à la clientèle	13	février	2025	8 h	12 h	Zoom
	2-Service à la clientèle	20	février	2025	8 h	12 h	Zoom
V10	1-Meilleures habiletés de réseautage	27	février	2025	8 h	12 h	Zoom
	2-Meilleures habiletés de réseautage	06	mars	2025	8 h	12 h	Zoom

D'autres formations peuvent s'ajouter durant l'année. Si vous avez des besoins qui ne sont pas planifiés, n'hésitez pas à nous en parler !



Les coûts unitaires des Ateliers et des Séminaires



Prix pour les ateliers (1 séance de 4 heures) : (Rabais jusqu'à + 40%)

Nombre d'ateliers	Coûts réguliers	Rabais	Coûts unitaires	Rabais avant 30 septembre 2024 20%	Rabais avant 15 octobre 2024 10%
1 – 5	375 \$	0 \$	375 \$	300 \$	337,50 \$
6 – 10	375 \$	25 \$	350 \$	280 \$	315 \$
11 – 20	375 \$	40 \$	335 \$	268 \$	301,50 \$
21 – 29	375 \$	60 \$	315 \$	252 \$	283,50 \$
30 - 49	375 \$	75 \$	300 \$	240 \$	270 \$
50 & +	375 \$	100 \$	275 \$	220 \$	247,50 \$

Prix pour les séminaires (2 séances de 4 heures) : (Rabais jusqu'à + 36%)

Nombre de séminaires	Coûts réguliers	Rabais	Coûts unitaires	Rabais avant 30 septembre 2024 20%	Rabais avant 15 octobre 2024 10%
1 – 5	500 \$	0 \$	500 \$	400 \$	450 \$
6 – 10	500 \$	25 \$	475 \$	380 \$	427,50 \$
11 – 20	500 \$	40 \$	460 \$	368 \$	414 \$
21 – 29	500 \$	60 \$	440 \$	352 \$	396 \$
30 - 49	500 \$	75 \$	425 \$	340 \$	382,50 \$
50 & +	500 \$	100 \$	400 \$	320 \$	360 \$

Prix pour les Programmes de formation :

Programmes de formation	Réguliers	Rabais avant 30 septembre 2024 20%	Rabais avant 15 octobre 2024 10%
80h	4500 \$	3600 \$	4050 \$

Prix pour Mentorat sur mesure :

Mentorat	20 h	40 h	60 h
Coûts	250 \$/h	225 \$/h	200 \$/h





Réseautage Inc.
Réseau partage affaires

Expériences de Réseautage Inc.

Fondée en 1998, Réseautage Inc. est une entreprise dédiée à l'amélioration des compétences organisationnelles à travers des services de mentorat, de formation, et d'évaluation. L'entreprise se distingue par sa capacité à créer des réseaux de compétences, réunissant des professionnels engagés dans des démarches de réseautage pour favoriser le développement organisationnel.

Un Réseau Étendu et des Activités Variées

Réseautage Inc. dispose d'un réseau professionnel impressionnant, comptant plus de 30 000 partenaires. Avec plusieurs activités de réseautage et des milliers d'heures de services professionnels à son actif, l'entreprise excelle dans l'amélioration des compétences des individus au sein de diverses organisations. Ses services sont principalement destinés aux cadres dirigeants, aux gestionnaires, ainsi qu'au personnel des secteurs de la production, de la comptabilité, et des ventes.

Missions Économiques et Collaborations Internationales

Réseautage Inc. ont mené avec succès une quarantaine de missions économiques en Europe, dans des pays tels que l'Angleterre, l'Allemagne, la Belgique, les Pays-Bas, le Luxembourg, l'Italie, l'Autriche, la Suisse, et la France. Ces missions ont permis à l'entreprise de collaborer étroitement avec plus de 600 entreprises et organismes au Québec et en Europe. Parmi ces collaborations, figurent notamment celles avec le Centre de Ressources Humaines du Canada (CRHC) de Laval et de Québec, ainsi qu'avec le Tremplin pour l'Emploi inc., une organisation à but non lucratif. Cette dernière initiative visait à mettre en réseau des jeunes de 18 à 30 ans pour les aider à trouver un emploi, favoriser l'entraide, et les ancrer durablement dans le monde du travail.

Conclusion

Grâce à son vaste réseau et son expertise dans le développement organisationnel, Réseautage Inc. est un acteur clé du réseautage professionnel au Québec et en Europe, aidant les individus et les entreprises à atteindre leurs objectifs de croissance et de compétence.

Réseautage Inc. propose une approche innovante pour le développement des compétences en entreprise, en réunissant les chefs d'entreprise et leurs employés dans un cadre d'apprentissage interentreprises. Cette méthode facilite le passage des compétences théoriques à leur application pratique, en intégrant le réseautage et la collaboration active entre les participants.

Expérimentation et Retours d'Expérience

Les participants aux activités de réseautage sont encouragés à expérimenter directement les connaissances acquises lors des sessions de formation. Ils doivent ensuite revenir pour partager les résultats obtenus dans leur pratique professionnelle. Cette boucle d'apprentissage et de rétroaction permet d'enrichir les discussions lors des rencontres ultérieures, transformant chaque session en une opportunité d'approfondissement et de perfectionnement collectif.

Animation et Formation

Réseautage Inc. anime diverses activités et propose des formations interentreprises basées sur sa méthode exclusive de formation en action (formaction). Cette méthode vise à relever les défis individuels, départementaux et organisationnels en promouvant la mise en pratique immédiate des apprentissages. L'objectif est de clarifier et de structurer les échanges d'information entre les participants et leurs partenaires, tout en renforçant leur autonomie et en améliorant les performances globales des équipes.

Avantages de la Méthode

En mettant en pratique les connaissances acquises dans un environnement réel, les participants développent une meilleure compréhension des concepts, ce qui se traduit par des améliorations tangibles dans leur travail quotidien. Cette approche dynamique favorise non seulement le développement des compétences, mais aussi une culture d'entreprise axée sur l'apprentissage continu et le partage d'expériences.





Réseautage Inc.

50, rue Saint-Charles Ouest, bureau 100
Longueuil (Québec) J4H 1C6
T. 514.831.8432 • mdark@reseautage.com
© 1998-2025 Réseautage Inc.
TOUS DROITS RÉSERVÉS.

