

Conférence participative

Marketing de soi : savoir se vendre en réseautant

Conférencière : [Roxane Duhamel](#)

Les gens préfèrent transiger avec des personnes qu'ils connaissent et en qui ils ont confiance. Le marketing de soi est une méthode évolutive basée sur l'attitude entrepreneuriale qui amène gestionnaire, professionnel ou conseiller à se vendre avec succès comme un service personnalisé très concurrentiel.

Résultats de la conférence

En quittant, les participants comprendront que pour réussir professionnellement ils ont la responsabilité de se mettre en valeur en optimisant leurs actifs incontournables basés sur une intime connaissance de soi et une image de marque qui leur ressemble. Ils saisiront l'importance de communiquer adéquatement la solution qu'ils représentent aux besoins de leurs clients actuels et potentiels, là où ils se trouvent.

Ressortir du lot, être reconnu et recherché pour son savoir-faire et son savoir-être sont les résultats d'un marketing personnel mis en pratique sérieusement et avec persévérance et de la maîtrise d'un outil puissant, un réseau durable.

Déroulement

Nos conférences participatives sont d'une durée de 90 minutes. Elles peuvent se donner à l'occasion d'un repas servi à des tables rondes où prennent place huit participants, et ce, sans affecter le service régulier.

Alternances d'activités au fil des services à table – chaque activité énumérée ci-dessous dure environ 15 minutes:

- Introduction-allocation – conférencier(ière)
- Période de discussions entre les convives sur le 1^{er} sujet suggéré en lien avec le thème
- Allocation - conférencier(ière)
- Période de discussions entre les convives sur le 2^e sujet suggéré en lien avec le thème
- Allocation - conférencier(ière)
- Période de discussions entre les convives sur le 3^e sujet suggéré en lien avec le thème et conclusion - conférencier(ière)

N. B. Cette conférence peut aussi se donner dans le cadre d'une activité avec repas « boîte à lunch » ou sans repas