Programme détaillé — Atelier de 9h à 13h

8h45-9h
Accueil café & installation, premier contact informel

9h00-9h30
Découvre les autres participants grâce à un brise-glace. Objectif : créer de la confiance dès les premières minutes.

9h30-10h15
Atelier Pitch & Présentation. Travaille ton pitch en binôme, reçois des retours, et clarifie ce que tu veux que les autres retiennent de toi.

10h15-11h
Co-détection d'opportunités. Exercice collectif : chacun présente un contact ou un besoin, les autres suggèrent des pistes, des recommandations ou des mises en relation.

11h-11h15
☕ Pause conviviale Café/thé, échanges informels, réseautage libre.

11h15-12h15
Session de Co-Prospection. Tu parles des autres, ils parlent de toi. Mises en relation croisées, rédaction de messages personnalisés à envoyer en sortie d'atelier.

12h15-12h45
Bilan & Plan d'action. Tu construis ton mini-plan de co-prospection à appliquer dès l'après-midi. Tu sais quoi faire, à qui écrire, et comment suivre.

12h45-13h00
Clôture & Rejoindre la Promo RDV. Tu rejoins la communauté, accèdes à la formation en ligne et repars avec un réseau actif.

Qui suis-je ?

Je suis Jean-Christophe Le Blévec, ancien journaliste devenu entrepreneur et formateur en stratégie de réseau.

Pendant 18 mois, j’ai galéré dans un club d’affaires sans méthode. J’ai ensuite créé La Méthode RDV pour permettre à chacun de construire un réseau actif et humain qui génère des clients.

Ma philosophie : "Une nouvelle rencontre peut changer ta vie. Mais ce qui compte, c’est la grandeur dans la générosité."

— Jean-Christophe Le Blévec

Pour plus d’infos, cale un RDV avec moi ici, coche la case " tête à tête " :
https://calendly.com/jcleblevec/rdv-reseau