

FICHE PEDAGOGIQUE

Synopsis de formation Acquisition de la compétences à s'orienter F

V1.00

04/01/2026

Fabien BELTRAME, Ph.D.



Si vous avez téléchargé cette fiche ailleurs que sur le site, assurez-vous d'avoir la dernière version ici :
<http://deporientation.free.fr/Ressources/Ressources.html>

Compétence à s'orienter F « activer et élargir son réseau à des fins professionnelles »

Initiation	Intermédiaire	Expert
------------	---------------	--------

Intitulé de la formation : Identifier son réseau pour l'activer, le pérenniser et le développer à des fins professionnelles

Finalité de la formation : À l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable d'identifier, activer et développer son réseau professionnel de manière ciblée, éthique et durable, en cohérence avec son projet professionnel.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité de :

- Comprendre les enjeux du réseau professionnel dans une démarche d'orientation, d'insertion ou d'évolution professionnelle.
- Identifier et analyser son réseau existant, formel et informel, en lien avec son projet professionnel.
- Définir une stratégie de développement de réseau adaptée à ses objectifs professionnels.
- Mobiliser des techniques de communication professionnelle pour entrer en relation, maintenir et développer des contacts.
- Utiliser les outils et espaces de réseautage (présentiels et numériques) de manière efficace et éthique.
- Adopter une posture professionnelle proactive, respectueuse et cohérente avec son projet et les codes des milieux professionnels visés*

Objectifs opérationnels

- Analyser et cartographier son réseau
- Formaliser ses objectifs de réseautage (information métier, secteur prof., entreprises, recruteurs, veille, etc ...)
- Lister ses besoins d'information, de contacts ou d'opportunités liés à ces objectifs.
- Rédiger un profil professionnel cohérent avec son projet
- Se présenter de manière professionnelle et synthétique (pitch personnel)*
- Prendre contact de façon adaptée selon le contexte (mail, message réseau social, appel, rencontre).
- Formuler une demande explicite et légitime (information, conseil, entretien, mise en relation)
- Développer une posture de réciprocité et de contribution au réseau*
- Évaluer l'efficacité de ses actions de réseautage au regard de ses objectifs*

* : objectifs qui contribuent au développement de la maîtrise de la compétence pour les modules du niveau « intermédiaire » et « expert »

- Scénario pédagogique V1.0 -

Déroulé horaire	Séquence pédagogique	Contenu - ½ jour 9h30 - 12h30	Méthode pédagogique	Support mobilisé
Présentation et recueil des attentes				
Introduction 9h30 – 9h45 (15')	Séquence 1 Introduction	Séquence 1 : introduction 1. Activité tétraèdre du prénom 2. Tour de table : 1. Votre prénom 2. Votre dernière expérience professionnelle 3. Ce que vous appréciez le plus dans une formation 3. Présentation de l'intervenant 4. Partage des objectifs pédagogiques et opérationnels	Tour de table	Slide « objectifs pédagogiques et opérationnels »
9h45 – 10h05 (20')	Séquence 2	Séquence 2 : Comprendre les enjeux du réseau professionnel Définition du réseau professionnel (formel / informel) Rôle du réseau dans l'accès à l'emploi et à l'information Différence « liens forts » vs « liens faibles » Posture éthique du réseautage	Plénière : Brainstorming guidé Apport structuré illustré d'exemples concrets	Post'it, marqueurs
10h05 – 10h50 (45')	Séquence 3	Séquence 3 : Identifier et cartographier son réseau existant Recenser et qualifier les acteurs de son réseau : formel, informel, lien fort/faible, information, opportunité, recommandation Cartographier son réseau actuel	Plénière : Travail individuel guidé Partage en binôme	Fiche « cartographie du réseau + carte vierge »
10h50 – 11h00 (10')	Séquence 4	Séquence 4 : Comprendre le principe de stratégie de réseautage Différence « contact à tout va » vs « contact ciblé » Lien « objectifs du plan d'action » et « réseau » (cf compétence D) Identifier les interlocuteurs cibles en fonction des actions prioritaires	Plénière : Travail individuel accompagné (Questionnement guidé par le formateur)	Fiche « cartographie du réseau + carte renseignée »
11h00 – 11h15	Pause	Pause		

11h15 – 11h30 (15')	Séquence 5	Séquence 5 : définition de sa propre stratégie Lister ses propres objectifs de réseautage Identifier ses interlocuteurs cibles Définir ses actions prioritaires	Plénière : Travail individuel accompagné	Carte du réseau renseignée
11h30 – 12h00 (30')	Séquence 6	Séquence 6 : Activer son réseau et entrer en relation Apport : les bases d'un profil pro sur les réseaux sociaux professionnels (RSP), techniques de prise de contact, com. Ecrite et orale prof., posture relationnelle, bonnes pratiques sur les RSP Se présenter de manière professionnelle (cf pitch : compétence C) Prendre contact de façon adaptée Solliciter un échange ou une information	Apport court et démo Jeux de rôle Feedback du formateur et du groupe	Carte du réseau renseignée Pitch perso (comp. C)
12h00 – 12h20 (20')	Séquence 7	Séquence 7 : Actualiser, pérenniser et développer son réseau Suivi des contacts : date, action, feedback, évaluation personnelle (++, +, neutre, non-prioritaire) Contribution au réseau pour pérenniser et développer Bonnes pratiques sur les réseaux sociaux professionnels (RSP) Notions d'e-réputation	Apport illustré Échanges d'expériences	Tableau de suivi des contacts
12h20 – 12h30 (10')	Séquence 8 Conclusion	Séquence 8 : Qu'avez-vous retenu de la formation ? Pouvez-vous : <ul style="list-style-type: none"> - Expliquer le réseau formel vs informel, lien fort vs faible - Citer 3 comportements à ne surtout pas avoir - Citer 3 comportements éthiques et efficaces - Citer 2 bonnes pratiques sur les RSP 	Plénière : Débat	Slide « objectifs pédagogiques et opérationnels »