

## Le marketing de Soi

### Comment donner de la personnalité à votre communication professionnelle !

**Durée :** 12 heures réparties sur 2 journées de 9H00 à 12H00 et de 14H00 à 17H00 au centre de formation.

**Public visé :** entrepreneurs, indépendants, porteurs de projets, tout collaborateur souhaitant développer son image professionnelle.

**Prérequis :** aucun

#### Objectifs pédagogiques :

- ✓ Réaliser son audit personnel : prendre conscience de ses talents
- ✓ Mettre en avant ses qualités, savoirs faire et savoirs être pour être plus efficace dans sa fonction.
- ✓ Définir sa stratégie de développement (commercial / marketing de soi) gagnante à court et moyen terme
- ✓ Bâtir son plan d'action communication

#### Moyens pédagogiques et d'encadrement :

- ✓ Une présentation des apports théoriques sous forme d'exposé et d'exemples concrets (sur ordinateur – support papier – paper board)
- ✓ Des exercices de mise en pratique par le stagiaire sur des cas théoriques ou sur l'activité réelle du stagiaire.
- ✓ Un livret « aide-mémoire » sera remis au stagiaire reprenant les éléments et méthodes présentés pendant la formation.



« Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 84 74 03373 74  
auprès du préfet de région Auvergne-Rhône-Alpes »

## Dispositif d'appréciation des résultats :

- ✓ Suivi et correction des exercices de mise en pratique.
- ✓ Validation de l'utilisation correcte des outils présentés lors la mise en pratique réalisée par le stagiaire : entretien, questionnaire ou jeu d'évaluation à chaque fin de module et questionnaire de satisfaction en fin de formation
- ✓ Feuilles de présences signées des stagiaires et du formateur par demi-journée et attestation de présence individuelle.



« Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 84 74 03373 74  
auprès du préfet de région Auvergne-Rhône Alpes »

### Contenu de la formation Jour 1 :

- **Identifier ses atouts**
  - Réaliser son SWOT personnel pour savoir qui on est et d'où l'on vient
    - Evaluer ses domaines de compétences,
    - Valoriser ses points forts, ce que l'on aime faire
    - Identifier ses freins, ses peurs et retrouver les sources de motivation
    - Définir son ambition
- **Evaluer de manière objective son image pour la valoriser**
  - Définir l'image perçue par les autres et l'image souhaitée
  - Définir les clés de son image : le non verbal, la posture, la gestuelle, les codes professionnels ...
  - Identifier les messages clés que je veux incarner

**Durée :** 2H30 de théorie / mise en pratique en groupe et sur l'activité du stagiaire 2H30 / Exercices et étude de cas 1H00

### Contenu de la formation jour 2 :

- **Construire le plan Marketing de Soi pour renforcer son impact professionnel**
  - Définir son positionnement / sa personnalité de « marque »
  - Construire et humaniser son discours
  - Communiquer avec conviction
- **Déployer le plan Marketing de Soi**
  - Identifier les leviers et outils de communication pour diffuser son message et se faire connaître
  - Développer son influence : rester visible tout en gérant son image
  - Cultiver son réseau

**Durée :** 2H30 de théorie / mise en pratique en groupe et sur l'activité du stagiaire 2H30 / Exercices et étude de cas 1H00



« Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 84 74 03373 74  
auprès du préfet de région Auvergne-Rhône-Alpes »