

Marketing de soi : savoir valoriser ses compétences

La formation se construit à partir d'un échange de pratiques et des besoins spécifiques des participants. Les méthodes sont issues du coaching, dans un esprit de valorisation des talents de chacun et un parti pris positif. L'approche s'inspire aussi d'ateliers d'écriture interactifs. Chaque participant repart avec un plan d'action concret qui lui est propre, en ayant bénéficié de l'énergie du groupe et de la force de l'intelligence collective. 2 jours pouvant être complétés par une troisième journée ultérieure sur la présentation spécifique d'un document ou d'un projet

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Toute personne souhaitant évoluer dans ses responsabilités ou sa carrière et voulant gagner en impact dans son milieu professionnel : salariés, cadres, demandeurs d'emploi, auto-entrepreneurs, free-lance, indépendants, créateurs d'entreprises, candidats à la VAE
- Toute personne devant se présenter ou présenter un projet
- Toute personne souhaitant s'affirmer dans sa prise de parole

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Valoriser son activité et son parcours professionnel
- Déterminer et mettre en valeur ses compétences
- Gagner en cohérence et en impact dans son discours
- Augmenter son efficacité professionnelle

Contenu de la formation

- Se familiariser à la notion de «marketing de soi»
 - Clarifier ses intentions, ses croyances, ses freins et ses moteurs
 - Notions de savoir, savoir-faire, savoir-être, faire savoir
 - Hard skills et soft skills : des compétences diverses
 - Reconnaître et oser valoriser ses compétences
- Renforcer sa motivation
 - Projet et projection au service de la motivation
 - L'image positive de soi et l'engagement dans l'action
 - Concepts de «congruence» et d'«effectuation»
 - Développer sa motivation grâce à des outils de Programmation neurolinguistique (PNL)
 - Affirmer son leadership
- Définir un plan d'action stratégique
 - Réaliser un SWOT personnalisé (opportunités, forces, menaces, faiblesses)
 - Savoir adapter ses choix et objectifs de manière réaliste
 - Identifier les personnes ressources et les bons réseaux
 - Planifier ses actions et les étapes de sa communication
- Présenter son parcours ou son projet

2LP CONSULTING

5 RUE DU CAPITAINE TARRON

75020 PARIS

Email: contact@2lpconsulting.com

Tel: 01 55 29 02 58



- Préparer un pitch
- Trouver un titre, une base line ou une accroche
- Développer une argumentation convaincante
- Faire face aux objections
- Savoir exposer un projet, une mission ou un parcours professionnel face à différents publics

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Une équipe de Consultants formateurs certifiés Fédération de la formation Professionnelle, experts dans le domaine de l'Efficacité professionnelle

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation
- Apports théoriques, pratiques et méthodologiques
- Etude de cas concrets
- Exposés interactifs, mises en situation, jeux de rôles
- Écoute active, échanges personnalisés en binômes, sous-groupes ou groupes entiers
- Mise en confiance et parti pris positif
- Bases de PNL, Mind mapping et divers outils propres au coaching d'équipes
- Quiz en salle
- Documents supports de formation projetés et mis à disposition sur l'extranet de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation