



MARKETING DE SOI

OBJECTIF : Adapter sa posture et sa communication au profil de son interlocuteur afin de se mettre en valeur professionnellement.

PUBLIC CIBLE : Toute personne amenée à échanger avec un ou plusieurs interlocuteurs dans son environnement professionnel

PROCEDURE D'ADMISSION :

Entretien d'analyse des besoins

PRÉ-REQUIS :

Aucun

DURÉE :

7 heures

FORMAT :

Presentiel

TARIF HT :

490 euros HT pour le particulier
Sur devis pour les entreprises

Lieu :

Lille

DÉLAIS D'ACCÈS :

15 jours

PROGRAMME



Gérer ses émotions en situation de prise de parole

Comprendre les mécanismes du stress
Accueillir ses émotions
Comprendre la notion de contamination émotionnelle



Être aligné et authentique

Se définir pour s'assumer
Identifier ses besoins pour être authentiquement soi
Oser verbaliser ses ressentis et besoins



Développer sa confiance en soi au sein d'un collectif

Créer les conditions favorables pour s'exprimer au sein d'un collectif
Oser verbaliser ses idées au groupe
Prendre conscience de sa force de persuasion



Susciter l'intérêt de son interlocuteur

Adapter ses communication verbale, non-verbale et paraverbale
Impacter l'interlocuteur en intégrant le storytelling

METHODOLOGIE

Nos formateurs s'engagent à guider les participants en s'appuyant sur les profils et les expériences de chacun.

Les compétences sont transmises via des exercices et des mises en situations reprenant les techniques de l'improvisation théâtrale. Cette méthode active permet de s'adapter au mieux à la réalité du terrain. Nous alimentons nos formations par des apports théoriques, des outils concrets et accessibles, permettant de se perfectionner rapidement.

La mise en pratique instantanée facilite l'apprentissage et accentue la mémorisation. Régulièrement, le formateur distille les bons mots, accentue les encouragements, souligne les efforts fournis.

ORGANISATION TYPE



9h00 - 9h10

Accueil des participant(e)s

Jour 1 : Présentation de la méthode et du temps de formation

Jour 2 : Présentation du temps de formation

9h10 - 9h25

Jour 1 : Exercices de mise en confiance et en énergie - échanges avec les participant(e)s

Jour 2 : Révision des outils/notions vus en jour 2

9h25 - 12h30

Transmission des outils/notions avec appropriation par mise en pratique



12h30 - 13h30

Pause déjeuner

13h30 - 16h45

Reprise des exercices et appropriation des outils/notions

16h45 - 17h00

Jour 1 : Bilan du temps de formation

Jour 2 : Bilan de la formation
Evaluations des acquis et de la satisfaction



Le formateur évalue les acquis par des mises en situation, questionnaires (QCM/ QCR)
Une attestation sera remise après formation



Pour le financement :

Vous êtes salarié, pensez à votre opérateur de compétences L'OPCO

Vous êtes indépendant/profession libérale, mobilisez votre fond d'assurance formation FAF



Pour tout besoin spécifique nécessitant une adaptation technique et/ou pédagogique, nous vous invitons à contacter Philippe Despature notre référent au 06 28 33 54 94



La certification a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :
Actions de formation



Stephanie DROUVIN

07 68 79 62 70
formation@les-pieds-sur-scene.fr