CT conseil

Optimiser son Leadership : le marketing de soi

Durée : 1 jour / 7 heures

Public :

Tout collaborateur souhaitant renfoncer son Leadership et valoriser son image.

Prérequis : aucun

Objectifs : Acquérir des outils spécifiques, pouvoir les appliquer au quotidien pour améliorer sa réceptivité dans le but de mieux communiquer et d'être un leader entendu et reconnu.

Favoriser son aisance relationnelle, se mettre en valeur professionnellement.

Mieux se connaître et découvrir ses points forts et ses points d'amélioration pour bien vendre un projet, une idée ou tout simplement sa personne.

Optimiser son impact professionnel et « personnel ».

Mieux communiquer à l'oral.

Dynamique post séminaire : le participant s'est approprié le système et peut l'utiliser au quotidien.

Délais d'accès : En moyenne 15 jours ouvrés avant le début de la formation

Modalités : En présentiel
Formation individuelle ou en groupe de 8 personnes maximum (inter – intra)

Accessibilité : Accès PMR, pour tout autre handicap. Contactez notre référente, Caroline CREPY 06 - 22 - 94 - 26 - 89.

Moyens techniques : Paperboard, vidéoprojecteur, ordinateur formateur

Lieu et Tarif : NOUS CONSULTER

Programme détaillé :

*Votre blason.
*Identifier son Image.

Communiquer, Pourquoi ? Pour qui ?
- Positionnement /attentes
- Les enjeux d'une bonne communication
  - **Pour quelles raisons ?**
  - **Dans quel but ?**

Quel Leader êtes-vous ?
- Définition du Leadership et du Charisme.
- Votre personnalité de Leader : Si vous étiez …
- Les 4 profils types.

S'affirmer dans son rôle de Leader
- Savoir développer sa performance.
- Savoir booster sa motivation.
- Savoir adopter une posture conquérante.
- Savoir valoriser ses forces.
- Savoir faire confiance et s'ouvrir à l'autre.

Comment ?
Être soi-même mais se préparer :
- Savoir se mettre en valeur (L'image de soi)
- Savoir prendre un rendez-vous (Créer le contact)
- Savoir intervenir au bon moment
- Savoir s'adresser à la bonne personne

Savoir se comporter :
- Savoir identifier la situation
- Comprendre la demande
- Savoir se positionner dans la relation
- Savoir dire « Non » et tenir sa position
- Savoir proposer et non imposer
- Savoir parler de son projet, de son idée ou de soi
- Savoir se vendre et argumenter
- Faire passer la bonne idée et défendre son point de vue

Afin d'être à sa juste place….

Méthodes mobilisées : Exposé, étude de cas pratiques/débriefing, tests, mise en situation, jeux de rôle.

Modalité d'évaluation : Auto diagnostic, exercices, mise en situation

Mesure de la satisfaction : Questionnaire de satisfaction

Assiduité : Attestation individuelle de formation

Contact : Caroline CREPY caroline.crepy@neuf.fr 06-22-94-26-89