

Optimiser son Leadership : le marketing de soi

Objectifs

Acquérir des outils spécifiques, pouvoir les appliquer au quotidien pour améliorer sa réceptivité dans le but de mieux communiquer afin d'être un leader entendu et reconnu. Favoriser son aisance relationnelle, se mettre en valeur. 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.

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 à

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....

Plan d'action personnel : Formalisation des actions à mettre en œuvre pour affirmer son leadership

Durée : 1 jour / 7 heures

Public : Toute personne souhaitant renforcer son Leadership et valoriser son image.

Prérequis : Aucun

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

Moyens techniques : Paperboard, vidéoprojecteur, ordinateur formateur

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.

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

Accessibilité : Accès PMR, pour tout autre handicap.

Contactez notre référente, Caroline CREPY 06 - 22 - 94 - 26 -89.

Lieu et Tarif : NOUS CONSULTER Contact : Caroline CREPY caroline.crepy@neuf.fr / 06-22-94-26-89



CT Conseil - Caroline Crepy Thevenet

3 rue de la Vinne 62170 Montcavrel - Tel : 06 22 94 26 89 - 01 34 22 10 57 - 03 61 85 52 76 / SIRET 47987408300021

« Déclaration d'activité d'organisme de formation enregistrée sous le numéro 11 95 048 13 95 auprès du préfet de région d'Île de France (cet engagement ne vaut pas agrément de l'État (article L.6352-12 du code du travail)»