





---

## Programme de la formation

### Marketing de soi et prise de parole en public

-  En groupe sur site
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Salarié en poste, Indépendant et dirigeant
-  800 € HT / 960 € TTC par participant

### Description courte

Rassurez-vous ! Vous ne serez pas considéré comme un produit. Nous répondrons à l'éternel débat du fond et de la forme.

Votre expertise (le fond) est le plus important.

Votre marketing personnel (la forme) permettra à cette expertise d'être audible, entendu, écouté, reconnu en allant jusqu'à la prise de parole en public.

### Valorisez votre travail

Accompagné par une coach

Grâce à vos talents

En s'appuyant sur des outils

A partir de vos valeurs professionnelles

### Objectifs

- Utiliser les outils Marketing/Communication
- Être cohérent, construire un **discours**
- Apprendre à se valoriser et être percutant en **prise de parole**
- Se préparer à la prise de parole et **convaincre**
- **Défendre un projet** en étant préparé et en accord avec soi
- **Valoriser** son travail

### Contenu

- **Être prêt**
    - Mon intention personnelle : définir sa feuille de route
    - Mind Mapping : outil de présentation
    - Se connaître : Vérifier son écologie, Points forts, Valeurs & Besoins
    - La motivation : comment ça marche ? (Exercices pour augmenter sa motivation)
-

- 
- Pensée Positive : avoir une image claire et définie, ressentir de l'enthousiasme, être engagé
  - La sérendipité au service de soi

- **Définir sa stratégie**

- Mix Marketing de soi : devenir un produit « achetable »
- Le SWOT personnel (opportunités, forces, menaces et faiblesse)
- Loi de Pareto : Ajuster ces choix en termes de temps & d'effort
- Présence sur les Réseaux Sociaux : Choisir & Communiquer
- Connaître et utiliser son réseau interne et son réseau professionnel

- **Préparer & maîtriser sa prise de parole**

- Objectifs & Plan d'actions
- Se préparer psychologiquement : gérer son stress (exercices et tests)
- Se préparer physiquement : voix et posture
- Convaincre : Présence & Écoute Active (Carl Rogers), Le Pitch, Le Slogan
- Improviser : préparer & développer son sens de la répartie
- Communication non verbale & assertive
- Affirmer son leadership
- Gérer les situations difficiles

## Nos Atouts pour vous

Chaque participant repart avec son **SWOT personnel et son plan d'actions**

### Echanges & mise en pratique opérationnelle

Des **outils du Marketing** mis en œuvre par le formateur (20 ans d'expérience dans les fonctions commerciales et marketing)

Méthodes issues du **coaching et animée par une coach**

## Pédagogie et organisation

- **Méthode pédagogique :**
- Cas Pratiques & Présentation croisée
- Exercices (motivation, écoute active, story telling ..)
- Définir ensemble un objectif personnel
- Questionnaires pour accompagner les participants à se révéler

**Suivi individuel téléphonique à l'issue de la formation**

---

- **Matériel pédagogique :** Vidéoprojecteur, Paper Board, Polycopiés
  
  - **Intervenant :** Formatrice expérimentée et spécialiste
-