

Révéler sa marque personnelle et savoir la communiquer

Bien se connaître & bien « se communiquer »

OBJECTIFS

Aujourd'hui, juste faire son travail, et même le faire bien, ce n'est plus suffisant. Se faire un nom, valoriser son image professionnelle devient un facteur clé de votre succès et de votre intégration.

« Travailler » sa marque personnelle est probablement le plus sûr moyen de rester dans votre métier et d'y grandir. Alors, que faites-vous pour valoriser votre image, pour vous distinguer ?

Cette formation fournira aux participants des éléments pour :

- ❖ Bien se connaître. Découvrir sa marque personnelle, ses composantes et son mode d'action. Apprendre à la formuler.
- ❖ Prendre conscience de son mode de fonctionnement et de son potentiel inexploité
- ❖ Bien « se communiquer ». Clarifier ses objectifs. Construire sa stratégie de communication et ses outils et plan d'action personnel pour devenir visible, crédible et... irrésistible.

PARTICIPANTS

- ❖ Cadres dirigeants entrepreneurs, managers désirant être acteur de leur réussite professionnelle
- ❖ Toute personne qui désire s'engager dans un processus de développement de sa marque personnelle
- ❖ Le nombre de participants est limité à 10 (minimum de 5).

INTERVENANT

Jean-Pierre Bonnaud, Psychosociologue, Publicitaire, Master Coach, Personal Branding Strategist certifié. Co-fondateur de l'Académie du Personal Branding.

DATES ET DURÉE

Il s'agit d'une formation de deux jours proposées à Montréal et à Paris. Les dates sont disponibles sur demande.

PROGRAMME & METHODES PEDAGOGIQUES :

Jour 1 : Bien se connaître

Une phase de découverte de soi et de sa marque personnelle. Elle vous propose de réfléchir profondément à « qui vous êtes », ce qui vous rend unique et vous **différencie** de vos collègues et concurrents. Elle va vous permettre d'extraire « la plus belle version de soi-même »

- ❖ Définitions et enjeux. Les logiques de la marque
- ❖ Rechercher vos atouts et points forts
- ❖ Vos piliers et moteurs, ce qui vous fait avancer : vision, mission, valeurs, passions ; savoir gérer les freins, les croyances limitantes
- ❖ Votre « grand but », vos aspirations profondes, vos rêves
- ❖ Appréhender votre image auprès de votre entourage : à partir d'une approche type 360°, vous découvrirez vos attributs de marque, votre rôle perçu
- ❖ Vos « success story », vos faits d'armes, vos temps forts dans le domaine professionnel et dans les autres domaines de vie
- ❖ Première approche de votre marque personnelle, de votre « positionnement » professionnel.
- ❖ Explorer les 3 dimensions essentielles de la Marque Personnelle : rôle, standards et style

A la fin de la journée, **un cahier d'exercices** vous sera remis pour vous aider à découvrir et approfondir les composantes de votre marque personnelle.

Jour 2 : Bien « se communiquer ».

Clarifier ses objectifs, construire sa stratégie de communication et ses outils, créer un plan d'action personnel pour devenir visible, crédible et... irrésistible.

Session 1 : Déterminer les actions révélatrices et votre projet professionnel (*ou de vie*)

- ❖ Mettre au clair votre « grand projet »,
- ❖ Définir et décrire votre cible,
- ❖ Détecter vos concurrents, vos ennemis et alliés ; ce qu'ils font, ce qu'ils disent ; les ressemblances et différences
- ❖ Affiner votre « offre » : en termes de performances et d'originalité. En quoi est-elle unique et irrésistible ?

Session 2 : la stratégie et marketing personnel

- ❖ Elaborer sa copie stratégie de marque personnelle
- ❖ Créer l'annonce, l'affiche, le story board de sa Marque personnelle
- ❖ Appréhender les « 3 C » de la marque
- ❖ Connaître les règles de l'efficacité d'un message
- ❖ S'approprier un thème de marque, territoire de leadership et d'excellence
- ❖ Créer son « pitch » (votre présentation minute).
- ❖ Choisir ses supports et outils pour être visible de la cible
- ❖ Construire sa roue de la communication
- ❖ Reconnaître le processus de conviction des clients
- ❖ Découvrir les vecteurs de la communication (verbal et non verbal)
- ❖ Intégrer tout ce qui constitue l'environnement de la Marque et son système d'identité
- ❖ développer son réseau professionnel et les règles du « réseautage »

Compétences visées

- Apprendre à développer une approche stratégique concernant sa marque personnelle
- Apprendre à communiquer sur sa différence

Méthodes pédagogiques

- Nombreux apports méthodologiques
- Pédagogie axée sur le coaching opérationnel et l'action/interaction en mini groupes
- Nombreux échanges d'expériences entre participants ; l'animateur apporte des réponses personnalisées à chacun.

TARIFS ET INSCRIPTIONS :

Tarif inter-entreprise : 945 CAD - 1.100 euros par personne pour les 2 jours incluant la documentation pédagogique.

Tarif intra-entreprise : nous consulter.

Pour vous inscrire ou obtenir plus d'information :

Canada : 514-942-2626

France : 06 72 13 55 48

Par courriel : contact@academie-personal-branding.com