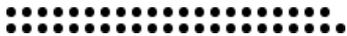


## Formation : Le marketing de soi : se positionner, gagner en visibilité et améliorer son impact professionnel

🕒 1 jour - 7 heures | 📄 cette formation est disponible en session individuelle ou intra-entreprise uniquement

📄 Réf  
10944



### OBJECTIFS

- Identifier ses atouts pour gagner en confiance
- Construire une image en cohérence avec son environnement
- Analyser son propre positionnement pour mieux communiquer

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Jeux de rôle et mises en situation
- Débriefing et échanges entre les participants.

### PRÉ-REQUIS

### SUIVI ET ÉVALUATION DES ACQUIS

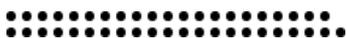
- Évaluation des acquis en amont via un questionnaire d'auto-positionnement et en aval via un questionnaire d'évaluation rempli par le formateur sur la base des mises en situation réalisées en formation
- Distanciel : contenu et durée identiques + pédagogie adaptée + assistance technique 5j/7 (disponible par mail : [digitalelearning@comundi.fr](mailto:digitalelearning@comundi.fr))
- Un support de cours est remis à chaque stagiaire

### POUR QUEL PUBLIC ?

- Tout collaborateur souhaitant améliorer son image, reprendre confiance en soi et gagner en confort face aux regards des autres

### LES PLUS

- Déclinable en format individuel, intra-entreprise et sur-mesure



## Programme détaillé

### Cas pratique : diagnostiquer ses atouts et repérer ses talents

Se présenter rapidement et évaluer l'effet de son image sur les autres.

### 1- L'alignement stratégique de son image professionnelle

- Évaluer son image actuelle : comment suis-je perçu(e) par les autres ?
- Repérer les composantes de son image : physique, comportement, culture, éducation, personnalité...
- Identifier ce que je veux et peux montrer de positif de moi : quelle est mon image souhaitée ?
- Comment expliquer les différences entre image actuelle et image souhaitée ?
- Déterminer ses axes de progrès : ce qu'il faut conserver, renforcer et améliorer

### Cas pratique : identifier une situation où vous vous êtes mis(e) en valeur

Décrypter les raisons qui vous ont permis de renvoyer une image positive.

Jeu de rôle : simuler un entretien d'évaluation avec votre responsable hiérarchique. Savoir valoriser ses résultats de façon précise et argumentée.

## 2- Définir sa stratégie marketing de soi

- Évaluer ses domaines de compétences
- Identifier ses fonctionnements : ses peurs, ses freins, ses croyances limitantes et aidantes pour les mettre à son service et en faire des leviers
- Se mettre en cohérence avec sa fonction professionnelle... tout en restant soi-même !
- S'affirmer pour oser dire ce que l'on pense

### Cas pratique : revenir sur un déficit d'image ou une situation où « vous n'avez pas osé »

Quelles actions auriez-vous dû mener ?

### Cas pratique

Mise en situation de réunion : vous osez donner un avis divergent et argumenter.

## 3- Se démarquer grâce aux 3C : Conscience, Cohérence, Confiance

- Identifier ses valeurs, ses sources de motivation et les incarner
- Savoir faire appel à son libre arbitre pour choisir et se positionner
- Apprendre à se remettre en question et à reconnaître ses erreurs
- Cultiver son ouverture d'esprit et sa pensée critique
- Développer son estime de soi, sa confiance en soi pour mieux s'affirmer

### Cas pratique : s'entraîner à valoriser son image.

Mise en situation : expliquer les raisons d'un succès personnel ou professionnel dans un contexte difficile.

### Cas pratique : identifier 5 traits de personnalité sur lesquels vous pouvez vous appuyer

Argumenter en expliquant le contexte professionnel et/ou personnel qui justifie ces choix

## 4- Déployer avec succès son charisme : mieux convaincre et influencer

- S'exprimer avec authenticité dans le verbal et le non-verbal pour inspirer la confiance
- Se montrer respectueux et à l'écoute pour mieux persuader
- Conserver une image exemplaire face aux objections et aux conflits
- Développer son style en cohérence avec sa personnalité (connaître les techniques de la valorisation de la personne par l'image de soi)
- Rester visible et gérer son image
- Cultiver son réseau

### Cas pratique : savoir se présenter et se valoriser

Mise en situation : vous rejoignez une nouvelle équipe et vous présentez notamment votre parcours professionnel.

## Intervenant



Ce produit est proposé en intra-entreprise, sur-mesure ou en individuel.

**Vous êtes intéressé ?**

**Contactez-nous**

[intra@comundi.fr](mailto:intra@comundi.fr)

**Vous souhaitez  
vous inscrire ?**

Rendez-vous sur le site  
[www.comundi.fr](http://www.comundi.fr)

Retrouvez le programme de la formation en indiquant la référence dans le moteur de recherche : [10944](#)