

PERSONAL BRANDING : AUGMENTER SON CHARISME ET AFFIRMER SA POSTURE

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour augmenter son charisme et affirmer sa posture. Le Personal Branding ou Marketing de soi peut s'appliquer à toutes les sphères de la vie d'un individu : sphère professionnelle, personnelle, sociale et familiale. En toutes situations et en toutes circonstances, nous sommes amenés à développer notre charisme et notre posture afin de faire valoir une idée, un point de vue, une vision. L'objectif n'est jamais de manipuler ou de fausser sa relation à l'autre mais bien de s'ancrer dans ses valeurs pour faire passer le bon message.

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Diagnostiquer son niveau de charisme et d'influence,
- Utiliser la « bonne gestuelle » pour se mettre en scène,
- Trouver sa voix,
- Travailler sur son discours argumenté pour « embarquer » l'auditoire,
- S'approprier les leviers de l'influence,
- Affirmer sa vision dans le respect d'autrui grâce à un charisme enrichi.

» Participant

Les personnes souhaitant croître en charisme professionnel et personnel et étendre leur force de conviction et leur pouvoir d'influence.

» Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

Programme

Le Personal Branding ou le Marketing de Soi :

- Détermination des 4 sphères de vie de chacun : professionnelle, sociale, personnelle et familiale selon 2 schémas : l'un à l'état actuel, l'autre à l'état souhaité
- Constat actuel et authentique de la répartition des énergies, du temps et des préoccupations pour chaque sphère
- Nécessité (ou pas) d'un rééquilibrage harmonieux entre le vécu et le souhaité

Construire son arbre de vie : valeurs, qualités, compétences

- Les 5 valeurs incontournables (les racines)
- Les 5 qualités reconnues (les nœuds sur le tronc)
- Les 5 compétences principales (Les branches les plus grosses)
- L'avantage différentiel de son arbre pour aller vers sa singularité.

Travailler sa force charismatique :

- Définition du charisme et des charisme(s)
- Faire la mesure de son charisme personnel
- Connaître les 3 pôles déterminant le charisme (Ethos – Logos – Pathos)
- Construire son triangle charismatique et découvrir son pôle dominant
- Choisir son plan d'action pour une amélioration continue de son charisme (correctifs et objectifs smart)
- Les 3 étapes essentielles sur le chemin du charisme :
- Estime de soi
- Confiance en soi
- Affirmation de soi (Assertivité)

Le charisme: rencontre d'une personnalité, d'un public et d'un contexte :

- Bien se connaître en tant que personnalité et chasser ses propres croyances limitantes – s'appuyer sur ses points forts
- Bien identifier son public si possible
- Établir la réalité du contexte avec des informations factuelles
- Savoir saisir l'opportunité de la rencontre.

Pour renforcer son charisme et son pouvoir d'influence :

- Bâtir une vision (faire rêver) = poser un défi réaliste
- Bâtir une vision (faire rêver) = avoir un Logos qui a un sens et apporte de la légitimité
- Développer la singularité de sa personnalité = renforcer son Ethos avec de la crédibilité – de la cohérence – de la confiance en soi – de l'humilité – du respect
- Scénariser la relation à l'auditoire = renforcer son Pathos - jouer sur l'émotion – créer la complicité = faire croître son pathos avec authenticité, sincérité et simplicité.
- Exemple des showmen avec le storytelling

Adopter un comportement d'influence pour accroître son charisme :

- Booster sa communication non verbale : énergie – présence – charme
- Travailler sa communication para verbale, donc sa voix et sa respiration, son rythme et ses silences
- Adopter un style lexical approprié et riche en utilisant aussi le VAKOG et la méthode ERIC.

Les + de la formation :

- Cette session de formation se déroule sur deux journées pleines pendant lesquelles la théorie, la pratique, les mises en situation, la vidéo, les tests et autres sources ludo-pédagogiques seront harmonieusement répartis pour une vraie découverte de soi et de l'autre.

PERSONAL BRANDING : AUGMENTER SON CHARISME ET AFFIRMER SA POSTURE

Méthodes, moyens et suivi

» Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

» Moyens techniques

» Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

» Suivi de l'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

» Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.

N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent Handicap pour que nous étudions votre demande.

Un conseiller formation vous répondra sous 48h.

PERSONAL BRANDING : AUGMENTER SON CHARISME ET AFFIRMER SA POSTURE

Évaluations de la formation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Intervenant

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Formation en InterIntra

1335€ net de taxe / personne certification non comprise

Durée

2 jour(s)

14 heure(s)

Autres détails