

Communication | Développement Personnel

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.

Cette formation personal branding propose un parcours complet pour développer votre leadership et trouver votre posture charismatique. Ce coaching de groupe vise à travailler et augmenter votre charisme dans le but d'affirmer votre personnalité dans la sphère professionnelle. Développer sa confiance en soi et améliorer sa communication font aujourd'hui partie des compétences clés pour faire preuve d'influence en entreprise.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation développer sa confiance en soi.](#)
- [Formation prendre la parole avec aisance grâce aux techniques théâtrales.](#)
- [Formation développez votre leadership en tant que manager.](#)
- [Formation gagner en répartie et argumenter en situation improvisée.](#)
- [Formation langage non verbal : gestuelle et communication orale en entreprise.](#)
- [Formation développer son assertivité en entreprise.](#)
- [Formation Myers Briggs Type Indicator Marseille.](#)
- [Formation optimiser son image professionnelle et se valoriser par un style adapté.](#)
- [Formation storytelling Marseille Aix-en-provence.](#)

Durée

2 jour(s) / 14 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

1335 € NET

Pour qui ?

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

Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

Code RNCP / RS

NA

Référence

CDPE-0000-PBACAS-01



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.



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 video, les tests et autres sources ludo-pédagogiques seront harmonieusement répartis pour une vraie découverte de soi et de l'autre.

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.

Suivi d'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.

Intervenants

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.

Évaluation

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.