

# L'ART DU MARKETING DE SOI

**2** jours (à titre indicatif)

**DÉMARQUEZ-VOUS EN CRÉANT UNE IDENTITÉ PERSONNELLE IMPACTANTE ET ATTIREZ LES OPPORTUNITÉS PROFESSIONNELLES**

## PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

nouvelle formation

### 1. INTRODUCTION AU MARKETING DE SOI

- › Qu'est-ce que le marketing de soi ? Définition et importance de la marque personnelle
- › Pourquoi travailler sur son marketing de soi ? Attirer des opportunités professionnelles, renforcer son impact, et créer un réseau solide
  - Exercice participatif : Tour de table et perception de sa marque personnelle

### 2. SWOT PERSONNEL ET IDENTIFICATION DES FREINS

- › Réaliser son SWOT personnel : Forces, faiblesses, opportunités et menaces dans votre parcours professionnel
- › Se découvrir à travers l'Ikigai
  - Exercice individuel : Réalisation de votre ikigai et de votre SWOT personnel
- › Freins et croyances limitantes : Identifier et surmonter les obstacles freinant le marketing de soi
  - Atelier de réflexion en groupe : Analyser les croyances limitantes, telles que "se vendre c'est mal" ou "je n'ai rien d'intéressant à partager"

### 3. LES 4 ÉTAPES POUR RÉUSSIR SON MARKETING DE SOI

- › Se connaître : Identifier vos points forts et vos compétences
- › Définir ses objectifs : Court, moyen et long terme
- › Développer sa réputation : Travailler sur son image personnelle et en ligne
- › Se rendre visible : Utiliser les réseaux sociaux et autres techniques pour être visible
  - Etudes de Cas et Exercice pratique : Création de votre présentation concise et authentique pour LinkedIn

### 4. LES OUTILS DU MARKETING DE SOI – LES 3C

- › Conscience : Connaître ses valeurs, ses motivations et l'impact qu'on souhaite avoir
- › Cohérence : Aligner son discours et ses actions pour une image authentique et claire
- › Confiance : Développer la confiance en soi pour oser se promouvoir et mettre en avant ses réussites
- › Exercice pratique : Valeur et valeurs

### 5. LE STORYTELLING ET L'ART DE PARLER DE SOI

- › Raconter une histoire autour de soi : Utiliser les techniques de storytelling pour se présenter et partager ses réussites
- › Les outils du storytelling : Métaphores, anecdotes, et citations inspirantes
  - Exercice en sous-groupe : Partage d'une grande réussite professionnelle

### 6. DIFFUSER SON MESSAGE ET CULTIVER SON RÉSEAU

- › Diffuser son message : Savoir communiquer avec conviction sur ses réussites et ses compétences
- › Gérer son image en ligne : Soigner son profil LinkedIn, publier du contenu pertinent et rester visible
- › Cultiver son réseau professionnel : Entretenir des contacts réguliers, participer à des événements et utiliser LinkedIn de manière proactive
- › Exercice pratique : Élaboration d'un plan de marketing de soi avec identification de 3 à 5 mots-clés qui représentent vos valeurs et compétences

#### OBJECTIFS

Se connaître et mieux se positionner sur son marché professionnel  
 Définir sa stratégie marketing de soi à travers des outils personnalisés  
 Mettre en œuvre son plan marketing de soi avec conviction et cohérence  
 Renforcer sa visibilité et son réseau professionnel pour soutenir son évolution de carrière

#### LES PLUS DE CETTE FORMATION

Approche participative : Activités pratiques, réflexions en groupe, et exercices de coaching en binôme  
 Utilisation d'outils de diagnostic personnel : SWOT, Ikigai, et Cercle d'Or de Simon Sinek  
 Mise en application immédiate : Création d'un plan d'action personnalisé pour déployer son marketing de soi

#### PROFIL DES PARTICIPANTS

La formation est adaptée à tous ceux qui aspirent à maîtriser les techniques du marketing de soi pour construire une image authentique, cohérente et impactante, en phase avec leurs aspirations professionnelles.  
 Aucun

#### SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation  
 Évaluation à chaud et à froid

#### MODALITÉS PRATIQUES

Réf : DZE\_2025\_01\_22\_2311  
 Formacode : /  
 Formation intra sur-mesure : le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.