L'ART DU MARKETING DE SOI

2 jours

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

PROGRAMME DE LA FORMATION

INTRODUCTION AU MARKETING DE SOI

› Qu'est-ce que le marketing de soi ou le "personal branding" ? 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

SWOT PERSONNEL ET IDENTIFICATION DES FREINS

› Réaliser son SWOT personnel : forces, faiblesses, opportunités et menaces dans son parcours professionnel
› Se découvrir à travers l'Ikigai
Exercice individuel : réaliser son ikigai et son 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"

LES 4 ÉTAPES POUR RÉUSSIR SON MARKETING DE SOI

› Se connaître : identifier ses points forts et ses 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
Études de cas et exercice pratique : créer sa présentation concise et authentique pour LinkedIn

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"

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-groupes : partage d'une grande réussite professionnelle

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 : élaborer un plan de marketing de soi avec identification de 3 à 5 mots-clés qui représentent ses 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 personal branding

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toute personne souhaitant mettre en avant ses atouts et accroitre sa visibilité en milieu professionnel

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnosticque de vos compétences. Des méthodes pédagogiques variées pour s'adapter aux différents profils, définies avec l'objectif de vous impliquer dans vos apprentissages et d'ancrer les acquis par la pratique. Supports pédagogiques?: support d'animation, supports pédagogiques (fiches de synthèse, tableaux …) et autres ressources documentaires disponibles dans votre espace.

SUIVI ET ÉVALUATION

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

TARIFS

1 580 € HT - Réf : PNL-MKSO

Validité : 30 juin 2026

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
les 27 et 28 novembre 2025
les 3 et 4 juin 2026
les 10 et 11 décembre 2026

Formation à distance :
les 2 et 3 février 2026
les 28 et 29 septembre 2026

BULLETIN D'INSCRIPTION

GERESO SAS - 38 rue de la Teillaie
CS 81826 - 72018 LE MANS Cedex 2
Tél. 02 43 23 09 09 - Fax 02 43 23 77 07
formation@gereso.fr - www.gereso.com

Participant(e)

☐ Mme ☐ M. Nom .....

Prénom .....

Fonction .....

E-mail .....
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe) .....

Tél. mobile (pour infos de dernière minute) .....

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :

.....

Formation choisie

Titre .....

Référence .....

Dates .....

Lieu .....

Options proposées pour certaines formations :
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :

☐ Accès e-ressources* ☐ Veille juridique* ☐ Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s)) .....

Entreprise / Établissement

Raison sociale .....

Adresse .....

Code postal |_|_|_|_|_| Ville .....

Téléphone ..... Fax .....

N°d'identification (TVA intracommunautaire) .....

Code APE / NAF ..... N° Siret |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Responsable de l'inscription

☐ Mme ☐ M. Nom ..... Prénom .....

Service/Fonction .....

Tél. (ligne directe) ..... E-mail .....

Facturation/Règlement

☐ **FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :**

À l'attention de ☐ Mme ☐ M.

Nom .....

Prénom .....

Service/Fonction .....

E-mail .....

Libellé de la facture .....

.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser .....

.....

.....

.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

☐ OUI ☐ NON

Si OUI, numéro : .....

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

☐ CPF ☐ Entreprise ☐ OPCO

☐ **FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :**

Nom de l'OPCO .....

Numéro de prise en charge .....

Adresse de votre OPCO .....

.....

Code postal |_|_|_|_|_|

Ville .....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à : Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur *www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv*

Les informations recueillies sur ce formulaire sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont enregistrées dans un fichier informatisé par GERESO dans la finalité de traitement de votre demande. Conformément à la loi "informatique et libertés", vous pouvez exercer votre droit d'accès aux données vous concernant et les faire rectifier ou supprimer en vous adressant à : dpo@gereso.fr
** Les options "accès aux e-ressources pédagogiques" et "veille juridique", proposées en option en complément de la formation, sont renouvelables annuellement par tacite reconduction, sauf résiliation notifiée un mois avant la date d'échéance.*