



# Améliorer son marketing de soi - Formation à distance

## Durée

16 heures

## Objectifs

A la fin du cursus, le participant aura mené un travail introspectif et projectif, afin de débiter sa « marque personnelle » et ainsi grandir en impact.

## Programme de formation

### **1ère session (classe virtuelle 1) : affiner ses objectifs et son identité**

- Élaborer votre propre SWOT et Pestel
- Prendre conscience de votre unicité
- Sonder votre environnement
- Trouver votre positionnement.

### **2ème session (classe virtuelle 2) : Trouver sa voix, son message et son positionnement**

- Définir votre storytelling,
- Cerner votre ligne éditoriale
- Cibler un marché, une niche, et client-typ

- Construire un pitch efficace.

### **3ème session (classe virtuelle 3) : Gagner en pertinence grâce aux techniques marketing**

- Combattre les ennemis du leadership
- Appliquer le Marketing des « 4 E »
- Oser se mettre en avant.

### **4ème session (classe virtuelle 3) : Développer sa stratégie social médias**

- Animer sa présence sur les réseaux sociaux
- Produire des écrits sur les réseaux efficaces
- Veiller à son e-réputation et image de marque.

## **Public visé**

Profil stagiaire

Toute personne en activité professionnelle ou en recherche d'emploi souhaitant être plus visible afin de faire évoluer sa carrière professionnelle.

## **Prérequis**

Prérequis pédagogiques : aucun

Prérequis numériques nécessaires :

- avoir une pratique régulière de la bureautique (docs en PDF, Word, mails...)
- savoir naviguer avec une certaine aisance sur Internet (liens à suivre)
- avoir la possibilité d'imprimer (1 doc A4 éventuellement à un moment donné)

Outils numériques nécessaires ou fournis :

- Ordinateur doté de la suite Microsoft
- Une bonne connexion Internet
- Un casque micro ou ses écouteurs pour smartphone branchés à l'ordinateur
- Un environnement suffisant calme pour se concentrer.
- Plate-forme de visioconférence fournie par l'entreprise ou par le centre de Formation (Zoom - simple lien envoyé au participant).

## **Modalités de suivis**

Compétences visées

- Affiner ses objectifs et son identité
- Trouver sa « voix », son storytelling, son positionnement
- Cibler son client-type et pitcher
- Développer sa communication off et on-line.

## **Moyens pédagogiques**

- Pédagogie collaborative

Partage de réflexions et analyse de situation

- Pédagogie participative

Mise en situation : exercices, cas d'école, cas réels.

- Pédagogie active et ludique

Jeux, tests et autodiagnostic

- Présentation de concepts, d'outils, de techniques.

Apports théoriques de l'animateur.

- Accompagnement pédagogique

Élaboration d'un plan d'action individuel à partir des axes d'amélioration identifiés