

PERSONAL BRANDING

LE MARKETING DE SOI N'EST PAS "PÉCHÉ" S'IL EST EMPREINT DE SINCÉRITÉ, DE GÉNÉROSITÉ ET D'AUTHENTICITÉ

Ce programme de formation est destiné à ceux qui souhaitent sortir du lot, avancer dans leur carrière, valoriser leur travail, devenir ambassadeurs de leur entreprise, et cultiver leur leadership.

Qu'ils soient à la tête d'une équipe ou simples collaborateurs, les participants apprendront à découvrir, consolider, promouvoir et nourrir leur marque personnelle à travers les cinq canaux principaux de communication.

Conçue comme une recette à suivre pas-à-pas, cette formation aidera chacun à renforcer sa présence en ligne et en présentiel, à nourrir et utiliser son réseau avec authenticité grâce à une méthode fun et pragmatique.

Transformez votre profil au travail et libérez le potentiel de votre marque personnelle !

OBJECTIFS

- Maîtriser l'image que l'on revoie
- Construire et diffuser sa marque personnelle
- Nourrir et développer son réseau
- Engager des conversations intéressantes
- Devenir un réel ambassadeur de son entreprise

FORMAT

Sur 1 jour (8h). Formation disponible en Anglais et en Français, en présentiel ou à distance (individuel - collectif). Le contenu est identique quelle que soit l'option choisie.

TARIFS

En présentiel (groupe de 5-6 pers.)

- €4,950 HT avec piqûre de rappel*

À distance

- Groupe: €3,600 HT
- Individuel: €750HT pp

** 1 heure de coaching individuel par personne après la formation (valable 1 an)*

PROGRAMME

Une journée pour apprendre à se mettre en valeur professionnellement, affiner sa communication et booster sa confiance grâce à des exercices pratiques, du feedback entre pairs et du coaching sur-mesure.

LE POUVOIR DE LA PREMIERE IMPRESSION

- Travailler authentiquement son image pour faire bonne impression
- L'audit de sa marque personnelle

LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Travailler sa réputation en ligne (LinkedIn)
- Diffuser sa marque personnelle sur les réseaux

L'ÉDITORIAL

- Gagner en visibilité en partageant ses valeurs et son expertise
- Exercices personnalisés : trouver ses sujets, rédiger du contenu engageant

NETWORKING

- Cartographier son réseau
- Nourrir et faire grandir son réseau avec générosité et transparence
- La "Théorie de la Veste" : une méthode concrète pour développer la confiance en soi et oser davantage

L'ART DE LA CONVERSATION

- Briser la glace, nourrir des conversations intéressantes et construire des relations durables
- Améliorer son profil personnel au travail



DID YOU KNOW?

Les collaborateurs qui prennent en main leur marque personnelle sont plus volontiers perçus comme compétents et fiables, avec des opportunités de carrière plus intéressantes. Il ne s'agit pas simplement de se faire remarquer, mais de se démarquer aux yeux de ce ceux qui comptent.

Dernières infos essentielles...

Bénéficiaires

Nos formations sont destinées à toutes les personnes qui souhaitent développer leurs capacités à communiquer avec confiance et persuasion, notamment :

- **Les dirigeants** qui doivent présenter efficacement leurs idées et leur vision, motiver leurs équipes et transmettre de l'information.
- **Les cadres** qui cherchent à améliorer leurs capacités à délivrer des messages clairs et convaincants, tout en représentant leur entreprise, marque ou client.
- **Les spécialistes de la vente, du marketing, les ingénieurs, les RH...** et toute personne désireuse de développer leur capacité à persuader un auditoire, et plus largement d'optimiser leur communication.

Pré-requis

Aucun pré-requis spécifique pour les participants, en dehors de la volonté d'apprendre et le courage de sortir de sa zone de confort.

Profil des formateurs

Notre pool de formateurs est constitué de coaches salariés à plein temps et de coaches indépendants de haut niveau, **soigneusement sélectionnés par Present Perfect**. Tous les profils respectent à minima les critères suivants :

- Bilingues (Français-Anglais).
- Hautement diplômés de l'enseignement supérieur (pour les coaches en CDI)
- Formés individuellement par Annabelle Roberts, fondatrice de l'agence et créatrice de la méthodologie Present Perfect.
- 3 années d'expérience minimum en formation/coaching.
- 3 années d'expérience minimum en entreprise.

Modalités d'accès

Vous pensez que nos formations et ateliers répondent à vos besoins ? Great ! Nous vous proposons toujours un premier entretien de vive voix afin de bien étudier vos besoins et vous proposer le meilleur accompagnement possible. Nous vous envoyons ensuite **un e-mail récapitulatif** et un **devis**. Une fois le devis validé (numéro de bon de commande ou à défaut, le devis signé), notre service coordination et opération prend le relais pour mettre en place la formation, envoyer aux participants les mails de convocations et autres éléments nécessaires. Un délai minimum de **deux semaines avant la date de démarrage souhaitée** est nécessaire pour mettre en place la formation, afin de laisser le temps aux participants de remplir les formulaires de pré-évaluation, identifier leurs objectifs propres et de recevoir les éléments nécessaires pour qu'ils puissent effectuer leur formation dans les meilleures conditions.

Organisation

Formations en e-learning : chaque session peut accueillir jusqu'à 5 participants maximum, sauf indication contraire. Les dates de formation sont choisies en collaboration avec le client, en fonction de ses disponibilités. Les horaires sont fixes pour les formations en groupe et répartis sur 1 journée ou 2 demi-journées. Dès que les dates sont fixées, nos clients sont invités à créer une invitation pour réserver les dates dans l'agenda des participants, en attendant l'e-mail de convocation, puis à nous transmettre les mails des participants. Pour accéder à leur parcours de formation, les participants se connectent à la plateforme Present Perfect <https://plateforme.present-perfect.fr> et entrent leurs identifiants. Le coaching live se fait via Teams ; le lien est envoyé en amont aux participants.

Formations en présentiel : chaque session accueille entre 3 minimum et 5 participants maximum. Les dates de la formation sont choisies en collaboration avec le client, en fonction de ses disponibilités. Les horaires sont fixes. Dès que les dates sont fixées, nos clients sont invités à réserver les créneaux choisis dans l'agenda des participants et à nous transmettre leur adresse e-mail. À réception, nous envoyons à chaque participant son e-mail de convocation.

Méthode d'évaluation

L'évaluation des compétences et des activités attendues est articulée autour d'une évaluation écrite et d'une évaluation orale :

- **Évaluation écrite** : une évaluation d'auto-positionnement est effectuée en amont et en aval de la formation pour mesurer les progrès des participants.
- **Évaluation orale** : les scénarios hypothétiques et/ou mises en situations basés sur chaque module, sont partagés avec les candidates. Le coach aura une liste des compétences à vérifier pour s'assurer que les outils ont été compris et correctement appliqués pour chaque scénario. L'examen est fait en direct par le coach avec chaque candidat.e

Accès pour les personnes handicapées

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

NOUS CONTACTER

Stefanie Selen

Directrice Clientèle

stefanie@present-perfect.fr

+33 (0)1 39 25 02 12 | +33 (0)7 61 47 22 63



PRESENT
PERFECT