



VALORISATION DE L'IMAGE PARTIE 1

(MOD_2019041)

VS 01/01/2021

PRE-REQUIS :

- Aucun

PUBLIC VISE :

- Tout public en contact avec de la clientèle

OBJECTIFS VISES :

- Optimiser, dynamiser son image personnelle et professionnelle et améliorer sa crédibilité
- Véhiculer une image positive de soi-même
- Dynamiser son image personnelle et professionnelle
- Améliorer l'efficacité de la relation par la confiance, le respect et l'empathie
- Adapter son discours à son interlocuteur
- Accroître la flexibilité comportementale en vue de faciliter les échanges
- Améliorer sa crédibilité
- Mesurer l'impact de la communication non-verbale et de la PNL (Programmation Neuro Linguistique)

MODALITE D'EVALUATION :

- Echanges de pratiques

METHODE PEDAGOGIQUE

UTILISEE :

- Paperboard
- Ordinateur
- Vidéo
- Echanges de pratiques

VALIDATION DE LA FORMATION :

- Quizz d'évaluation en fin de formation

PROGRAMME

1. Jour 1 : connaissance de soi par l'image

- Prendre conscience de l'importance de l'image
 - Les règles de la communication (les postulats de la PNL)
 - Faire le point sur sa propre image (l'importance du regard de l'autre)
 - Identifier ses croyances (croyances positives et négatives)
- Construction et expérience
 - Les ressources et les valeurs (tirer profit de l'expérience)
 - Posture psychologique (comment se situer par rapport à l'autre)
 - Atteindre ses objectifs (stratégie de la bonne formulation d'objectifs)

2. La communication non verbale :

- La grammaire corporelle
 - Le langage corporel (que dit mon corps de moi)
 - Les postures thématiques (positions à décrypter et/ou à adopter)
 - L'intelligence sociale (que dit une poignée de main ?)



TRAINING 4 SUCCESS

VALORISATION DE L'IMAGE PARTIE 1

(MOD_2019041)

VS 01/01/2021

DUREE :

- 14 Heures (2 jours)

TARIF :

- Intra-entreprise : 1600 € HT

ACCESSIBILITE PMR :

- Intra-entreprise : en fonction des locaux du clients

FORMATEUR :

- Olivia Dupont

MODALITE D'ACCES :

- Présentiel

DELAIS D'ACCES :

- Nous consulter

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

- Min 8 – Max 12

COMPETENCES :

- Savoir optimiser son image pour améliorer la communication

- Le pouvoir de l'image
 - L'apologie des couleurs (Histoire et symbolique)
 - Quel message souhaitez-vous véhiculer ? (quelle couleur pour quel message ?)
 - Les codes vestimentaires en entreprise (code de l'habillement en entreprise)

3. Jour 2 : favoriser l'interaction

- Créer le rapport
 - Les étapes de l'entretien (de la poignée de main à la prise de congé)
 - Développer l'écoute active (la synchronisation et la calibration)
 - La reformulation (valider la bonne compréhension du message)
 - 10 conseils pratiques pour réussir un rendez-vous