



# Leadership au féminin

Ref 3607819

## Leadership au féminin

Formations longues

---

Initiation	4 jours (28 heures)	Paris
------------	---------------------	-------

---

**Affirmer sa position de leader et développer son marketing personnel.**

## Objectifs

- Développer son marketing personnel.
- Structurer son message.
- Faire adhérer et convaincre.

## Pour qui ?

Dirigeantes, dirigeantes opérationnelles.

## Prérequis

Aucun.

**Code dokélio : 033208**

### **Compétences acquises:**

À l'issue de la formation, vous serez capable de développer votre marketing personnel, de structurer votre message et de faire adhérer et convaincre.

# Programme

## **Maîtriser les fondamentaux de la communication**

- Analyser les difficultés rencontrées par tout communicant et la force des solutions.
- Mesurer l'impact de l'image visuelle, de l'image sonore et intégrer leurs composantes.
- Identifier les cinq clés du démarrage réussi d'une communication.
- Lire un texte tout en donnant l'impression d'improviser son discours.

## **Développer ses techniques vocales et gérer son stress**

- Améliorer son image sonore.
- Retrouver un parler vrai en toute situation professionnelle de communication.
- Valoriser ses interventions et créer un confort d'écoute.
- S'approprier et mettre en pratique des techniques de respiration, relaxation, visualisation et préparation mentale.
- Maîtriser son trac et recouvrer l'intégralité de ses moyens en situation stratégique de communication.

## **Parler en dirigeante**

- Gérer ses émotions.
- Connaître et maîtriser les cinq règles de l'assertivité.
- Affirmer son look : travailler son look dans un esprit d'alignement et de respect de sa personnalité.
- Établir ses priorités d'action et sa feuille de route pour sortir du modèle inculqué.
- Analyser son positionnement personnel et son rapport aux différences.
- Acquérir de nouveaux réflexes de communication : affirmation, brièveté, vocabulaire non verbal et verbal et juste dosage d'émotion.

## **Développer son marketing personnel**

- Clarifier son objectif personnel : découper l'objectif et programmer son « phare », se projeter sur 2 à 5 ans, gestion des priorités par rapport à l'objectif défini.
- Être visible en interne : faire savoir, se faire connaître, faire connaître ses souhaits et ambitions.
- Professionnaliser son réseau.
- Adapter sa posture à son interlocuteur.

## **Structurer son message**

- Préparer et cadrer son intervention : identifier l'objectif, choisir un axe, élaguer.
- Organiser le contenu : accroche, argumentation, chute.
- Dissocier les faits, les opinions et les sentiments pour mieux atteindre son objectif.
- L'importance des anecdotes, histoires, métaphores, faits marquants, chiffres clefs.

### **Faire adhérer et convaincre**

- Anticiper les questions pièges et "attaques".
- Préparer et roder des réponses appropriées.
- Maîtriser les protocoles d'argumentation et de répartie.
- L'écoute à deux temps pour mieux rebondir.
- Les moyens de transformer les blocages en opportunités : techniques, confiance, assertivité.
- S'appropriier les outils de communication interpersonnels pour réussir son intervention.

**3910€ HT**

## **Prochaines sessions**

### **Paris**

26 sept. au 26 nov. 2019

26-09-2019

26-11-2019

[S'inscrire](#)

[Nous contacter](#)