

Construire et valoriser son image en adéquation avec les besoins du marché

Quelques minutes suffisent pour se faire une idée d'une personne. Une image cohérente tient compte du geste, de la voix, du vêtement, du regard, de la posture ... Bien connaître les codes des entreprises, mieux se connaître et travailler sa communication permet de se vendre mieux sur un marché concurrentiel.

OBJECTIFS

PROGRAMME

Bilan « image de soi »

- Prendre conscience de son image à travers la perception des autres
- Se fixer des objectifs d'amélioration concrets et réalisables : voix, gestuelle, vêtement, regard, posture

Evaluer l'importance des codes

- Savoir être, codes culturels, vestimentaires en entreprise selon les secteurs d'activité
- Les mettre en parallèle avec sa propre image
- Identifier ses points d'appui, axes d'amélioration et le potentiel d'évolution

Construire une image de soi valorisante

- Faire émerger sa personnalité et ses talents
- Se remémorer ses principales réussites
- Elaborer son « pitch », son message clé
- Consolider sa confiance en soi

Comprendre l'impact des différents modes de communication

- Techniques et moyens de communication
- Ecrite, entraînement à l'écriture
- Orale, verbale, non verbale, travail sur la voix, la gestuelle, la posture
- Préparer une stratégie de communication en adéquation avec son projet

Connaître et exploiter les réseaux sociaux pour valoriser son image professionnelle et gagner en crédibilité et en notoriété

- Viadeo, LinkedIn, Xing, Facebook, Twitter ...
- Construire un message pertinent et le valoriser
- Se rendre visible dans les groupes
- Faire circuler son message et faire parler de soi

Se préparer à communiquer sur son projet : CV, blog, lettre de motivation, préparation à l'entretien et au « speed dating »

- Le CV, le blog : sélectionner les informations pertinentes à valoriser
- Une candidature... Une lettre de motivation



2 jours

prix par participant

1 460 € HT

code formation : EV21

option restauration

18 € par jour

LES + TANIT FORMATION

- Formation animée par un spécialiste de l'évolution professionnelle, coach en communication et image de soi

POUR QUI ?

- Toute personne qui souhaite valoriser son potentiel par une communication efficace

PRÉ-REQUIS

- Pas de prérequis

SESSIONS

Paris

- 12-13 juin 2025
- 16-17 sept. 2025
- 14-15 oct. 2025
- 12-13 nov. 2025
- 16-17 déc. 2025

- Se préparer à l'entretien de recrutement
- Se préparer à un speed dating

STAGE / FORMATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

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

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____
 Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)