

Développer son capital image

Pour qui ?

Pour les dirigeants, membres de Codir, responsables grands comptes et/ou responsables commerciaux, les équipes de vente...

Objectifs :

Prendre conscience de son impact en situation d'échange professionnel.
Analyser l'image émise et l'image perçue.
Se donner les moyens pour communiquer une image cohérente.



© Andres Rodriguez / Fotolia

Programme :

1. L'image de soi comme outil de communication

- Ce que je veux communiquer et/ou ce qui est perçu par autrui
- Les critères d'identification : secteurs, statut, interlocuteurs, situations
- Les points forts, zones de flous et perceptions négatives
- La prise de conscience des conséquences de ma communication

2. Découpler son impact personnel

- Mesurer les écarts entre image réelle et image idéale
- Comment se traduit l'image de soi
- Les éléments de la communication non verbale et leur rôle dans l'image de soi
- Entrer en contact avec les aspirations qui nous animent
- Développer notre capital(motivation, force, empathie et sens de l'humour...)

3. Trouver sa dimension

Les 6 règles de cohérence :

- Les couleurs comme signes et comme sens
- La forme et Les formes
- Les matières, les textures, les impressions
- Le style : comment trouver le sien ?
- Contrôler les détails qui en disent long
- Communiquer une image professionnelle

4. Travailler son image sur les plans personnel et professionnel

- Etre sûr de soi quant à sa perception d'image (360°)
- Définir son objectif de style, les évolutions nécessaires pour « obtenir » cette image
- S'en tenir à son plan d'action et corriger durablement ses travers

Les + pédagogiques :

- La conception d'un « passeport image » véritable press-book individuel.
- La transmission d'outils pratiques pour que chacun puisse dans son poste moduler son image en fonction des interlocuteurs et des situations.
- Une méthode pédagogique interactive basée sur l'analyse collective et la réflexion individuelle.

Efficacité Professionnelle