

## Savoir faire et faire savoir : Vers un marketing de soi (1J)



### Descriptif

« *La réussite, c'est un peu de savoir, un peu de savoir-faire et beaucoup de faire-savoir* » - Jean Nohain

La capacité à faire valoir son savoir-faire n'est pas innée. La première approche serait de se considérer comme une marque et de « se vendre » avec un marketing adapté. Mais ce serait comparer l'humain à un produit mis en rayon dans un supermarché. L'étymologie du mot « marque » signifie « empreinte ». L'enjeu est donc plutôt de trouver sa place dans son secteur et en mettant en avant son expertise et ses talents afin de se positionner en offreur plutôt qu'en demandeur.

L'objectif de cette formation est de permettre à chacun d'établir un véritable « Personal Branding » afin de se valoriser sur un marché de plus en plus exigeant en faisant connaître et reconnaître sa valeur ajoutée.

### Objectifs

- Identifier d'éventuelles croyances limitantes sur soi et procéder à une reprogrammation individuelle en vue d'augmenter son estime de soi ;
- Etre conscient de ses forces et axes de progrès en apprenant à mieux se connaître ;
- Sérier ses compétences afin de dégager ses atouts par rapports aux opportunités ;
- Utiliser les outils marketing appropriés ;
- Composer avec le processus de l'offre et de la demande sur le marché actuel ;
- Se familiariser avec la démarche du networking et être à l'aise dans cet exercice ;
- Utiliser le questionnement du schéma de Lasswell pour faire passer des messages efficaces
- Développer et utiliser son « personal branding » en toute occasion.

### Pour aller plus loin

- Booster sa confiance en soi (1J)
- Revaloriser son estime de soi (1J)
- Elevator Pitch : Convaincre en quelques minutes (½ J)
- Small Talk : Mettre à profit les petites conversations informelles (1J)