

Formation Personal Branding : augmenter son charisme et affirmer sa posture

Développement personnel et efficacité professionnelle Management d'équipe / Leadership - 2025

La formation en résumé

Le Personal Branding ou Marketing de soi peut s'appliquer à toutes les sphères de la vie d'un individu : sphère professionnelle, personnelle, sociale et familiale. En toutes situations et en toutes circonstances, nous sommes amenés à développer notre charisme et notre posture afin de faire valoir une idée, un point de vue, une vision. L'objectif n'est jamais de manipuler ou de fausser sa relation à l'autre mais bien de s'ancrer dans ses valeurs pour faire passer le bon message.

Cette formation vous permettra **d'améliorer votre image professionnelle en travaillant sur votre propre profil**. En consacrant un temps préalable à une meilleure "connaissance de soi", vous pourrez **améliorer votre communication et adapter votre posture** pour renforcer votre charisme et votre pouvoir d'influence.

Objectifs :

- Diagnostiquer son niveau de charisme et d'influence
- Utiliser la « bonne gestuelle » pour se mettre en scène
- Trouver sa voix
- Travailler sur son discours argumenté pour « embarquer » l'auditoire
- S'approprier les leviers de l'influence
- Affirmer sa vision dans le respect d'autrui grâce à un charisme enrichi

Participants :

Les personnes souhaitant croître en charisme professionnel et personnel et étendre leur force de conviction et leur pouvoir d'influence.

Prérequis :

- Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Le contenu

Le Personal Branding ou le Marketing de Soi

- Détermination des 4 sphères de vie de chacun : professionnelle, sociale, personnelle et familiale selon 2 schémas : l'un à l'état actuel, l'autre à l'état souhaité
- Constat actuel et authentique de la répartition des énergies, du temps et des préoccupations pour chaque sphère
- Nécessité (ou pas) d'un rééquilibrage harmonieux entre le vécu et le souhaité

Construire son arbre de vie : valeurs, qualités, compétences

- Les 5 valeurs incontournables (les racines)
- Les 5 qualités reconnues (les nœuds sur le tronc)
- Les 5 compétences principales (Les branches les plus grosses)
- L'avantage différentiel de son arbre pour aller vers sa singularité

Travailler sa force charismatique

- Définition du charisme et des charisme(s)
- Faire la mesure de son charisme personnel
- Connaître les 3 pôles déterminant le charisme (Ethos – Logos – Pathos)
- Construire son triangle charismatique et découvrir son pôle dominant
- Choisir son plan d'action pour une amélioration continue de son charisme (correctifs et objectifs smart)

Les 3 étapes essentielles sur le chemin du charisme :

- Estime de soi
- Confiance en soi
- Affirmation de soi (Assertivité)

1 565 €

(non assujetti à la TVA)
2 jours (14 heures) en présentiel + activités à distance



14 heures



2 jours



Mises en situation



Accès Mobile learning

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 15/05, 16/05
- 06/11, 07/11

Le charisme: rencontre d'une personnalité, d'un public et d'un contexte

- Bien se connaître en tant que personnalité et chasser ses propres croyances limitantes – s'appuyer sur ses points forts
- Bien identifier son public si possible
- Établir la réalité du contexte avec des informations factuelles
- Savoir saisir l'opportunité de la rencontre

Pour renforcer son charisme et son pouvoir d'influence :

- Bâtir une vision (faire rêver) = poser un défi réaliste
- Bâtir une vision (faire rêver) = avoir un **Logos** qui a un sens et apporte de la légitimité
- Développer la singularité de sa personnalité = renforcer son **Ethos** avec de la crédibilité – de la cohérence – de la confiance en soi – de l'humilité – du respect –
- Scénariser la relation à l'auditoire = renforcer son **Pathos** - jouer sur l'émotion – créer la complicité = faire croître son pathos avec authenticité, sincérité et simplicité.
- Exemple des showmen avec le storytelling

Adopter un comportement d'influence pour accroître son charisme :

- Booster sa communication non verbale : énergie – présence – charme
- Travailler sa communication para verbale, donc sa voix et sa respiration, son rythme et ses silences
- Adopter un style lexical approprié et riche en utilisant aussi le VAKOG et la méthode ERIC

Les + de la formation :

Cette session de formation se déroule sur deux journées pleines pendant lesquelles la théorie, la pratique, les mises en situation, les tests et autres sources ludopédagogiques seront harmonieusement répartis pour une vraie découverte de soi et de l'autre.

Vous bénéficiez dès le démarrage de votre formation d'un accès à des activités de micro-learning téléchargeable sur smartphones et tablettes via votre app store ou play store. Vous aurez accès aux deux modules de micro learning suivants: "Développez l'affirmation de soi" et "Développer son leadership".

Cette application vous permet d'approfondir de façon rapide, simple et ludique les thèmes abordés au cours de votre formation. Grâce à des jeux, quizz, vidéos et fiches de synthèse construits en lien direct avec votre formation, vous pourrez vous entraîner et ancrer vos connaissances.

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins comprenant un auto-positionnement est envoyé en amont de la formation.

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

