« Affirmer son identité et son offre professionnelle en tant qu'indépendant »

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- S'exercer à présenter son identité professionnelle : qui je suis, ce que je fais, pourquoi cela m'anime et fait sens pour moi
- S'approprier des outils concrets permettant d'établir un offre professionnelle cohérente et efficace : quoi, pour qui, pourquoi, comment
- Connaître les leviers de visibilité d'une offre professionnelle et savoir les actionner en temps voulu : à qui je m'adresse et comment

PROGRAMME

1/ Présenter son identité professionnelle – 2h :

Le concept d'identité professionnelle

Exprimer ce que je fais : Mon environnement, Mon comportement, Mes capacités

Exprimer pourquoi je le fais : Mes valeurs, Mon identité, Mon monde idéal

2/ Mettre en valeur son offre professionnelle – 3h :

L'adaptation de l'offre à la demande et la notion de cibles pertinentes

Construire mon offre au regard du marché existant

Le concept de différenciation : savoir évoquer les preuves de mes compétences et ma valeur ajoutée

3/ Rendre son offre professionnelle visible sur le marché – 2h :

Le réseau : étendue, pouvoir, activation

Connaître les leviers de personnalisation d'une offre

Mon plan d'action personnalisé

Public concerné

A toute personne lançant une activité en indépendant et souhaitant comprendre les mécanismes de construction et de mise en valeur d'une identité et d'une offre professionnelle afin améliorer sa visibilité, son attractivité et sa performance sur le marché.

Aucun Pré-requis

Méthodes pédagogiques

De nombreux outils et concepts sont proposés lors de cette formation et notamment : mise en situation, jeux de rôle, PNL, Approches narratives, Coaching cognitif et comportemental, Techniques créatives, Photolangage.

Modalités d'évaluation

Mise en situation en fin de formation et exercices pratiques.

Informations pratiques

Durée : 2 matinées de 3h30, de 9h à 12h30 : soit 7h au total.

Lieu : La formation aura lieu en visio-conférence ou en présentiel dans vos locaux ou dans une salle adaptée sur Lyon.

Calendrier et inscription

Envoyer une demande par mail à contact@vuedeno.fr , une date sera ensuite déterminée.

Tarif **Nous contacter**

La formation peut-être financée par auto-financement, par votre entreprise ou par un OPCO, Vue d'en O étant référencé au Datadock.

Vue d'en O a adopté une démarche spécifique afin d'adapter ces conditions d'accueil et d'accès aux publics en situation de handicap, rentrons en contact pour en discuter !

Contact

Pascale Trimoulet
contact@vuedeno.fr