

## ET SI LA CHANCE DEVENAIT L'UNE DE VOS COMPETENCES?

*Module 6/6 du Cycle « Marketing de soi »,  
1 journée, soit 7 heures de formation ; 490€ HT/journée de formation\*  
Le cursus est enregistré à l'inventaire, avec le titre  
« Développer son leadership par la communication interpersonnelle ».*

### Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire. Cependant, une expérience professionnelle (salariée et/ou en indépendant) d'au moins 2 ans est préférable.

### Objectifs opérationnels

A l'issue de cette journée de formation, vous aurez :

- Appris à adopter une attitude positive
- Compris comment (et pourquoi!) provoquer et créer sa Chance
- Découvert et compris les cercles de pro-activité
- Changé durablement vos habitudes

### Public Visé

Cette formation s'adresse à toute personne, salariée ou indépendante, évoluant en posture de consultant, de manager ou en passe de le devenir.

### Compétences et aptitudes (compétences acquises durant la journée de formation)

- Utiliser des techniques d'assertivité pour oser agir et provoquer « la chance » sur des sujets inexploités pour provoquer des résultats inattendus et contributifs de développement.
- Utiliser les outils de communication positive pour permettre d'ouvrir le champ des opportunités et maintenir un climat favorable à la confiance.
- Promouvoir son propre développement personnel et professionnel en tenant compte de ses atouts et de ses points de vigilance pour faire progresser son parcours professionnel.

A noter : Ce module permet d'accéder à la compétence 4 (« Développer son leadership en situation de conduite de changement ») de la certification « [Développer son leadership par la communication interpersonnelle](#) »

### Organisation matérielle et pédagogique, moyens et supports pédagogiques utilisés

- Formation en présentiel par défaut, en classe virtuelle si le contexte le nécessite
- Format : Alternance de théorie, de cas pratiques et mises en situations illustrant le contenu pédagogique et le concept abordé
- Supports : Présentation powerpoint, fiches outils remises aux participants, quizz, tests, axe de développement
- Outils : Paperboard, vidéoprojecteur, co-construction et réflexions collaboratives avec des post-it

## Evaluation des acquis

A l'issue de la journée, la formatrice valide l'acquisition des connaissances à travers un quiz.

Un axe de développement est également remis à chaque participant en fin de journée. Ce document est à remplir individuellement et restera à usage personnel. Cependant, la formatrice aide chaque participant à remplir son propre axe de développement afin qu'il soit optimal et utile dès le lendemain (formulation adaptée, fixation des objectifs conforme...).

Cet axe de développement à 2 finalités :

- Servir de guide de conduite pour le participant, afin que les compétences acquises soient immédiatement opérationnelles
- Nourrir sa réflexion personnelle

## Modalités et délais d'accès

Le nombre de participants, sur chaque module de formation, est limité à 10 personnes.

1 à 2 sessions par semestre.

Inscription « dernière minute » possible dans la limite des places disponibles.

Les inscriptions se font sur simple demande à la suite d'un 1<sup>er</sup> échange qui permet de valider que le programme est bien en adéquation avec les attentes du participant. L'organisme adresse alors un devis qui reprend, titre, dates, durées, prix... de la formation.

## Tarif

\* : Le tarif comprend :

- La formation, et le support de cours et les outils remis durant la formation
- Café d'accueil, déjeuner, 2 pauses café (dans le cas des formations en présentiel)

## Accessibilité

Les formations se déroulent à Paris, dans un centre d'affaires mettant à disposition des stagiaires des espaces professionnels de standing et des solutions professionnelles sur mesure. Ce lieu est accessible par les transports en commun.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : cette formation est accessible à tous. Nous restons disponibles pour traiter toute demande et adapter notre contenu si besoin est (exemple : transmettre en amont un support en prévision de sa retranscription en braille, s'assurer de la conformité PMR de la salle...)

## Programme de la journée, thèmes abordés

### **Matin**

1. Faire le point et fixer ses propres objectifs
2. Gagner en assertivité avec une communication efficace

### **Après-midi**

3. 4 secrets pour créer sa chance
4. Oser créer sa chance avec un pitch réussi
5. Conseils et conclusion

*Version : Mise à jour Octobre 2020*