COMMUNICATION ORALE : RENFORCER SON IMPACT

Marketing de soi : clarifier son positionnement, se faire connaître et réseauter

Faire du bon travail ne suffit pas à être identifié. Beaucoup de professionnels compétents restent invisibles dans leur organisation : on ne pense pas à eux pour un projet, leur expertise est ignorée au-delà de leur service et leur réseau se limite à leur équipe. Parler de soi reste perçu comme une forme de vantardise et le sujet ne se règle jamais tout seul. Deux jours pour poser un positionnement professionnel clair, apprendre à le formuler en quelques phrases, choisir les canaux où le faire vivre et entretenir un réseau utile dans la durée. Chacun repart avec son message testé devant le groupe et un plan de visibilité daté.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 650 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Cette formation s'adresse aux experts et aux cadres en évolution ainsi qu'aux indépendants et à toute personne qui souhaite mieux faire reconnaître son apport.

PRÉREQUIS
Une première expérience professionnelle significative est nécessaire pour travailler sur son propre positionnement.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier ses compétences distinctives et ses réalisations marquantes
- Formuler un positionnement professionnel en quelques phrases
- Adapter sa présentation selon l'interlocuteur et le contexte
- Choisir les canaux de visibilité cohérents avec son objectif
- Construire et entretenir un réseau professionnel actif

03 Programme détaillé

M1 Faire son inventaire

- Ce que l'on apporte réellement
- Recenser ses compétences et ses savoir-faire distinctifs
- Analyser ses réalisations et les résultats obtenus
- Identifier ce qui est déjà perçu par son entourage professionnel
- Repérer l'écart entre l'image voulue et l'image reçue
- Atelier : Chacun confronte sa propre perception à trois retours recueillis auprès de collègues.

M2 Construire son positionnement

- Un message simple et vrai
- Définir sa cible et son objectif professionnel
- Formuler sa proposition de valeur en trois phrases
- Préparer une version courte et une version longue
- Appuyer son propos sur des exemples concrets
- Éviter le jargon et les formules interchangeables
- Cas pratique : Test de sa présentation de deux minutes devant un binôme qui reformule ce qu'il a compris.

M3 Occuper le terrain

- Choisir ses canaux
- Soigner sa présence sur les réseaux professionnels
- Prendre la parole en interne lors des réunions et des retours d'expérience
- Écrire un article ou un bilan de projet
- Valoriser son travail sans mise en scène artificielle
- Doser la fréquence et rester cohérent dans la durée
- Atelier : Réécriture de son profil professionnel en ligne à partir du positionnement défini.

M4 Développer son réseau

- Des relations qui durent
- Cartographier son réseau actuel et ses zones vides
- Aborder un interlocuteur sans demander un service immédiat
- Entretenir le lien dans la durée
- Demander et rendre un service
- Préparer sa présence à un événement professionnel
- Mise en situation : Simulation d'un temps de réseautage suivie de la rédaction immédiate du message de relance.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 650 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr