



Développer son Capital Image

Sa stratégie de marketing personnel
TOP DIRIGEANTS

► Public

Top dirigeants :

- Présidents Directeurs Généraux
- Directeurs Généraux
- Comité de Direction

► Méthode pédagogique

Interactive alternant :

- Exposés
- Apports de connaissances
- Illustrations
- Questionnement
- Diagnostic de groupe
- Travail individuel
- Synthèse, conseils et prescriptions de la consultante.

► Animatrice

Christine Cavel de Courcy,
Dirigeante
Agence de conseil en image
de dirigeants

► Durée

1 journée

► Budget

2.000 euros HT la journée

► Nombre de participants

6 à 8 participants

► Contact

Pour des informations
complémentaires,
Appelez
au [06.07.42.69.27](tel:06.07.42.69.27)

Objectifs

- Mener une réflexion sur l'intérêt de soigner son image professionnelle
- Trouver la meilleure adéquation entre son image personnelle, sa fonction, son statut, le secteur d'activité de son entreprise et l'interlocuteur rencontré.
- Faire de son image une valeur ajoutée pour l'Entreprise : développer son rôle d'exemplarité et de représentativité
- Maîtriser et utiliser son image comme un outil de travail
- Savoir reconnaître et interpréter les codes vestimentaires qui régissent le monde de l'entreprise
- Définir et transmettre sa stratégie à l'ensemble de ses équipes.

Contenu de la formation

- Retour d'image par le groupe pour chaque participant :
 - « *La première impression donnée* »
- Réactions et perception de chaque participant à son retour d'image
- Analyse et traduction de ce retour d'image par la consultante
- Présentation des 3 représentations de l'image du Dirigeant :
 - l'image sociale, comment je pense être perçu ?
 - l'image réelle, comment je suis perçu en réalité ?
 - l'image idéale, comment je souhaiterais être perçu ?
- Travail individuel des participants : définition des 3 images
- Présentation des critères d'identification de l'image d'un dirigeant :
 - Fonction, statut, secteur d'activité, interlocuteur rencontré, influence des différentes cultures et adaptation aux différentes situations (réunions, comités exécutifs, interviews presse / télé, conventions, visites sur les lieux de production, etc. rendez-vous clientèle)
- Pour chacun, à l'aide du groupe et de la consultante :
 - Définition de son style actuel, des transformations nécessaires pour « rejoindre » l'image idéale
- Synthèse individuelle par la consultante comprenant des conseils individualisés.