



ALIGNER[©]

l'identité • le projet • la communication

Programme de formation

Session n°1

DYNAMISER VOS TALENTS

« Les seules connaissances qui puissent influencer le comportement d'un individu sont celles qu'il découvre par lui-même et qu'il s'approprie. »

Carl Rogers

PROGRAMME DE FORMATION

PUBLICS

Toute personne ayant un projet d'installation en tant qu'indépendant ou installé depuis peu.

OBJECTIFS

Définir et structurer sa posture professionnelle
Développer son activité professionnelle.

CONTENU

I - LA POSTURE : réfléchir à sa pratique professionnelle

- Faire le lien entre le parcours de vie personnel et le choix d'une profession (légitimité intérieure),
- Définir les valeurs et les compétences que requièrent sa profession (croyances et réalité),
- Définir ce qui relève du savoir faire (compétences, formations, diplômes, expériences) et du savoir être (qualités personnelles, caractère, valeurs, développement personnel),
- Définir les critères d'évaluation de sa profession (certification, code déontologique, législations...),
- Comment se faire reconnaître de sa profession (diplôme, réseau, partenariat, soutien...),

Faire la synthèse des éléments collectés, échanges en groupe.

2 - LE DÉVELOPPEMENT DE SA PRATIQUE

Quels sont ses besoins pour développer son activité professionnelle :

- besoins matériels,
- besoins de formation,
- besoins de communication,
- besoins de développement personnel,
- besoins de soutien juridique, financier, humain, etc...

Faire la synthèse des éléments collectés, échanges en groupe.

Session n°2

CONCRÉTISER VOTRE PROJET

« Comment puis-je devenir entrepreneur de mon existence ? »

Daniel Grosjean - Jean-Paul Sauzède

« Trouver la force d'oser »

PROGRAMME DE FORMATION / SOCIAL ERGIE

PUBLICS

Toute personne ayant un projet d'installation en tant qu'indépendant ou installé depuis peu.

OBJECTIFS

Acquérir une méthode pour développer son propre concept.

Ajuster son offre en fonction du public visé.

Décider ses honoraires en fonction de ses compétences (professionnelles et personnelles).

CONTENU

1 - LE PROJET : à court, moyen et long terme

- Définir des objectifs pour développer son activité,
- Expérimenter en groupe la crédibilité et la faisabilité de son projet,
- Etudier les processus de changement
- Comprendre ses résistances au succès : sortir du scénario perdant,

Faire la synthèse des éléments collectés, échanges en groupe.

2 - LE CONCEPT : définir ce qu'il vend, le concept de son offre

- Faire l'état des lieux de ses prestations facturées
- Liste les services proposés : valeur ajoutée de l'activité, la différence qui distingue de la concurrence,
- Définir le « capital humain » (son profil, ses compétences, sa posture...)
- Réfléchir à son identité (ses valeurs, son image...).

Faire la synthèse des éléments collectés, échanges en groupe.

3 - LA VALEUR : définir ses honoraires en lien avec le marché

- Identifier ses croyances par rapport l'argent,
- Définir les honoraires de sa prestation,
- Présenter et défendre devant le groupe les honoraires annoncés.

Faire la synthèse des éléments collectés, échanges en groupe.

Session n°3

OSER COMMUNIQUER

*« Notre peur la plus profonde n'est pas que nous ne soyons pas à la hauteur.
Notre peur la plus profonde est que nous soyons puissant au-delà de toutes limites.
C'est notre propre lumière et non pas notre obscurité qui nous effraie le plus :
qui suis-je pour être brillant, radieux, talentueux et fabuleux ? En fait, qui êtes-vous pour ne pas l'être »
Marianne Williamson - « A return to love »*

PROGRAMME DE FORMATION / SOCIAL ERGIE

PUBLICS

Toute personne ayant un projet d'installation en tant qu'indépendant ou installé depuis peu.

OBJECTIFS

Acquérir une méthode et développer sa créativité afin de bâtir une stratégie de communication.
Structurer sa démarche en fonction du message, du public visé et des supports de communication choisis.
Découvrir et utiliser toutes ses ressources et celles de son environnement.

CONTENU

I - LE MESSAGE :

réfléchir sur le contenu que l'on souhaite faire passer pour valoriser et promouvoir son activité

- Réfléchir à ses qualités professionnelles,
- Expérimenter en groupe ce qui différencie son offre : « sa valeur ajoutée »,
- Définir l'offre et les honoraires des prestations proposées.

Faire la synthèse des éléments collectés, échanges en groupe.

2 - LA CIBLE :

identifier les différents publics visés et orienter ses choix de communication en fonction de

- Qualifier et identifier sa cible,
- Comment mobiliser ses réseaux,
- Définir une stratégie de prospection.

Faire la synthèse des éléments collectés, échanges en groupe.

3 - LES OUTILS :

identifier les différents outils existants, savoir lesquels choisir et comment les utiliser

- Déterminer les différents types de supports de communication,
- Les faire évoluer vers une plus grande efficacité en fonction de son activité,
- Relations avec les fournisseurs,
- Organiser un rétro-planning de sa communication.

Faire la synthèse des éléments collectés, échanges en groupe.

MÉTHODOLOGIE

INTERVENANTE

Raphaële de Saint Germain
Consultante en communication, coach gestaltiste

Elle possède une expertise dans le secteur de la communication visuelle avec quinze années d'expérience dans différents domaines d'activités (culturel, institutionnel, industriel, agro-alimentaire).

Elle a accompagné des projets artistiques au sein du centre culturel du Mans durant dix ans. Son expérience acquise tout au long de son parcours professionnel lui a permis de réfléchir à la notion de l'identité (socle fondamental d'une bonne communication). Au sein des entreprises ou avec des indépendants, elle accompagne ses clients à mieux comprendre leurs modes de fonctionnements afin de les traduire en image sur les documents les plus appropriés. Le coaching est son outil privilégié dans ce processus de changement, associé à un regard humaniste respectueux de l'aspect unique de chacun de ses clients.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Après un état des lieux des besoins et un échange sur les différents outils utilisés, la session sera ponctuée d'exercices en groupe ou en sous-groupe. Expérimenter les différentes méthodologies abordées, grâce à une pédagogie participative et un échange sur les différentes pratiques professionnelles de chacun. Chaque session permet de réfléchir aux meilleures conditions d'installation d'un indépendant. Toutes les interrogations seront l'occasion de prendre conscience de ses ressources pour trouver des solutions. Le but n'est pas d'y répondre dans la journée mais plutôt d'ouvrir des axes de réflexions à concrétiser dans le temps nécessaire à chacun.

LE COACHING

Coacher une personne, c'est d'abord s'intéresser à elle avant de chercher à améliorer ce qu'elle fait, c'est l'aider à évoluer dans son contexte et non décider à sa place. Chacun porte en lui ses propres réponses. Le coaching de groupe permet une interaction forte entre les questionnements de chaque participant. La confrontation avec d'autres réalités est au service d'une ouverture d'esprit. Elle permet un enrichissement des solutions recherchées. La protection et les permissions que le coach sait mettre en œuvre favorise l'émergence de la singularité de chacun.

LA GESTALT

Gestalt vient du verbe allemand « gestalten » qui signifie « mettre en forme, donner une structure ». Elle met l'accent sur la prise de conscience du processus en cours dans l'ici et maintenant de chaque situation. Elle souligne le sens de la responsabilité et réhabilite le ressenti émotionnel. Elle développe une perspective cohérente de l'Etre humain intégrant cinq dimensions principales : sensorielle, affective, intellectuelle, sociale et spirituelle. La Gestalt favorise un contact authentique avec les autres, un « ajustement créatif » à l'environnement ainsi qu'une prise de conscience des dysfonctionnements anachroniques qui nous poussent trop souvent à des conduites répétitives. À la recherche du savoir pourquoi, elle ajoute le sentir comment, mobilisateur de changement.

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

DATES & HORAIRES

Les dates sont définies lorsqu'un groupe d'un minimum de quatre personnes est constitué.

Session n°1 : « Dynamiser vos talents »
Sessions n°2 : « Concrétiser votre projet »
Sessions n°3 : « Oser communiquer »

Horaire : de 9h à 12h et de 14h à 18h

TARIFS

Coût par session : 170 HT*
Coût pour les 3 sessions : 350 HT*

La fiche d'inscription est à compléter et à retourner à Paraph & Com minimum 15 jours avant la date retenue avec le règlement des arrhes (90 euros par chèque à l'ordre de Crescendo / Paraph et Com).

* + TVA à 19,6 %, fourniture d'une facture. Il est possible de régler en plusieurs fois. Une prise en charge dans le cadre d'un DIF ou de la formation continue peut être envisagée.

LIEUX

Paris : 12 rue de Charenton, 75012 Paris (métro Reuilly Diderot)

GROUPE

Le groupe est composé de 4 à 6 personnes (minimum de 4 inscriptions pour valider un groupe)

PAUSE DEJEUNER

Le déjeuner est à prévoir par les participants et peut être pris sur place.

CONTACT

Inscription et devis auprès de :

Raphaële de Saint Germain

02 37 29 74 31

06 23 20 62 95

rsg@paraphetcom.fr

www.paraphetcom.fr

CRESCENDO

12 bis rue Charles Mousset

61100 FLERS

INSCRIPTION

Vos Coordonnées professionnelles et personnelles

NOM* et prénom
Profession
Date de naissance
Adresse :
Téléphone E-mail

(au début de chaque session la liste des coordonnées des participants vous sera distribuée) *écrire en capitale
Conformément à la loi « Informatique et liberté », vous disposez d'un droit d'accès et de rectification pour toute information vous concernant. La liste des mails ne sera pas divulguée.

Coordonnées professionnelles

Raison sociale
Activité
Adresse administrative
Téléphone E-mail
Site internet

Informations relatives à votre candidature

1 - Comment avez-vous pris connaissance de Paraph & Com ?

Déjà client de Paraph & Com Studio SG EPG
Internet e-mailing Site paraphetcom.fr par Google
Autres par recommandation par courrier autre

2 - Avez-vous une connaissance préalable du thème traité dans les sessions?

oui, une bonne connaissance oui, une approche non

3 - Précisez votre niveau d'installation :

déjà installé(e) en cours d'installation en projet d'installation

4 - Quelle est votre formation initiale (intitulé, niveau...) ?

5 - Quelle est votre motivation pour vous inscrire ? Qu'attendez-vous des sessions ?