Se connaître, s'affirmer, oser passer à l'action

Développer sa marque personnelle (Personal Branding)

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | DEVP-C19MKSOI | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 520 € ht

Formations Soft Skills › Développement personnel › Se connaître, s'affirmer, oser passer à l'action

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Définir leur identité professionnelle, clarifier leur proposition de valeur et construire un positionnement différenciant.
- Développer une communication cohérente pour valoriser leur expertise, renforcer leur visibilité et accroître leur crédibilité auprès de leurs différents interlocuteurs.
- Élaborer une stratégie de Personal Branding intégrant les réseaux professionnels, les outils numériques et un plan d'actions favorisant durablement leur influence professionnelle.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.
Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.
Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Aucun

Public concerné

Tous.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Définir son identité professionnelle

- Identifier ses expertises, ses talents et ses valeurs.
- Clarifier sa proposition de valeur.
- Définir ce qui fait sa singularité.
- Identifier les perceptions actuelles de son entourage professionnel.

Outils

- SWOT personnel
- Ikigaï professionnel
- Proposition de valeur personnelle

Exercice : construire sa carte d'identité professionnelle.

Construire un positionnement différenciant

- Identifier les attentes de ses interlocuteurs.
- Définir son domaine d'expertise.
- Choisir les sujets sur lesquels développer sa légitimité.
- Construire un positionnement clair et cohérent.

Outils

- Carte de positionnement
- Golden Circle (Simon Sinek)
- Persona professionnel

Exercice : construire son énoncé de positionnement professionnel.

Développer sa visibilité professionnelle

- Valoriser ses réalisations avec justesse.
- Construire un discours professionnel impactant.
- Développer une présence cohérente sur LinkedIn.
- Utiliser l'IA pour renforcer sa communication professionnelle.

Outils

- Elevator Pitch
- Storytelling professionnel
- Optimisation du profil LinkedIn
- IA générative (ChatGPT, Copilot...)

Exercice : créer son pitch professionnel et optimiser son profil LinkedIn.

Développer son influence grâce à son expertise

- Développer sa crédibilité auprès de ses interlocuteurs.
- Partager son expertise sans autopromotion.
- Identifier les occasions de gagner en visibilité.
- Développer une communication authentique et cohérente.

Outils

- Matrice visibilité / crédibilité
- Techniques de prise de parole
- Calendrier éditorial simplifié

Exercice : construire une stratégie de visibilité sur trois mois.

Élaborer sa stratégie de marque personnelle

- Définir ses objectifs professionnels.
- Choisir les actions prioritaires.
- Mesurer sa progression.
- Élaborer un plan d'action personnalisé.

Outils

- Roadmap personnelle
- Tableau de bord de visibilité
- Plan de développement individuel

Exercice : construire sa feuille de route de marque personnelle.

Modules distanciels (bonus) :

- Pourquoi bien se connaître ?
- Pourquoi s'affirmer dans sa vie professionnelle ?
- Comment mieux communiquer en usant d'assertivité ?

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation des acquis : Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression. Évaluation à chaud : À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation. Évaluation à froid : À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.