

### OBJECTIFS

- Être à l'aise dans la relation avec soi pour être plus à l'aise dans la relation avec les autres et pour convaincre en toutes circonstances.
- Réussir ses entretiens professionnels.

### COMPÉTENCES ACQUISES

- Mieux se connaître pour mieux communiquer.
- Prendre conscience de l'impact de son apparence et de toutes ses capacités séductrices pour mieux en jouer.
- Construire de soi une image positive pour savoir se mettre en avant.
- Décrypter le comportement de ses interlocuteurs pour mieux s'y adapter.
- S'approprier les outils pour mieux convaincre.
- Trouver son style, choisir intelligemment sa tenue vestimentaire, soigner ses mains, corriger les imperfections et/ou se valoriser par l'auto-maquillage.

### DURÉE

- 6 jours

### PARTICIPANTS

- Tout public

### DÉMARCHES ET MÉTHODE PÉDAGOGIQUES

- Relation directe individuelle avec le formateur en face à face pédagogique
- Méthode inductive : le stagiaire avec l'aide du formateur...
  - Observe
  - Contextualise
  - Conceptualise
  - Recontextualise - Observation par le formateur des pratiques des stagiaires
- Pédagogie interactive. Jeu des « questions – réponses » avec le formateur qui permet au stagiaire de construire son propre savoir
- Démonstrations des différentes techniques
- Application pratique de l'auto-maquillage, auto-manucurie, etc.
- Appui individualisé.

### MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Vidéo projecteur
- Tableau blanc, paper board.
- PC connecté à Internet
- Équipement multimédia
- Supports écrits fournis et conservés par l'apprenant : supports de cours, études de cas et exercices (sujets et corrigés), bibliographie et webographie.
- Miroirs, matériel de manucurie, accessoires de maquillage, tapis de sol

### ÉVALUATION

- Une attestation de fin de stage est remise à chaque participant.

La formation est assurée par une psychologue, un sophrologue et une esthéticienne



Voici les étapes de la formation

## Introduction : prenez en compte la réalité !

- Recueil des attentes dans un 1<sup>er</sup> entretien individuel filmé

## 1ère partie : gardez la tête froide !

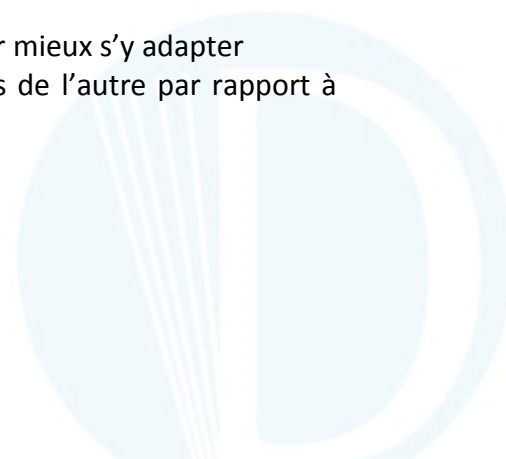
- Mieux se connaître pour mieux communiquer
  - ✚ Avoir une juste image de soi, une juste estime de soi et une juste affirmation de soi
  - ✚ Appréhender et anticiper ses réactions corporelles
  - ✚ Connaître son système de pensées
  - ✚ Découvrir la triple image de soi
  - ✚ Mieux gérer son stress en situation

## 2ème partie : soignez votre apparence !

- Prendre conscience de l'impact de son apparence et de toutes ses capacités séductrices pour mieux en jouer
  - ✚ Étudier les différents morphotypes
  - ✚ Identifier son propre morphotype
  - ✚ Transformer ses défauts en atouts
  - ✚ Mettre en avant ses qualités physiques
- Construire de soi une image positive pour savoir se mettre en avant par...
  - ✚ L'hygiène
  - ✚ La silhouette
  - ✚ Les couleurs
  - ✚ La coiffure
  - ✚ La tenue (vêtements, chaussures, accessoires...)
  - ✚ L'auto-maquillage

## 3ème partie : optimisez votre communication verbale et non verbale !

- Décrypter le comportement de ses interlocuteurs pour mieux s'y adapter
  - ✚ Percevoir et analyser les postures et attitudes de l'autre par rapport à son propre référentiel
  - ✚ Agir en caméléon
  - ✚ Se fier à son instinct et valider son ressenti
  - ✚ Savoir « manipuler » positivement



- S'approprier les outils pour mieux convaincre...
  - ✚ Utiliser les silences
  - ✚ Gérer son débit verbal
  - ✚ Accorder son ton et son discours
  - ✚ Préparer son entretien
  - ✚ Adapter ses gestes et postures

### 4<sup>ème</sup> partie : et maintenant agissez !

- Mise en pratique : « présentez-vous en 2 minutes » dans un second entretien individuel filmé
- Débriefing video

Pour plus d'informations:

<https://djem.fr/catalogue/dynamiser-son-image-professionnelle-pour-mieux-convaincre-2/>

