

# IDENTITÉ PROFESSIONNELLE : APPRENEZ A PARLER DE VOUS

Être à l'aise avec son identité professionnelle, parce qu'il est vital de parler  
de soi quand on est un professionnel libéral

## ■ Objectifs de la formation :

Affirmez son identité professionnelle  
Développez son impact personnel auprès de ses réseaux  
Booster sa présence et sa réussite

## ■ Prérequis :

Aucun

## ■ Durée, horaires et lieux :

1 Journée soit 7h soit de 9h00-12h30 / 13h30-17h00

Montpellier (34)

## ■ Moyens pédagogiques et méthodes utilisées :

Animation à l'aide d'un diaporama et d'un paper board.  
Les participants possèdent des feuilles blanches et trois crayons de couleur (ou feutres)  
Cas pratiques sous la forme de mise en situation et d'exercice, seul, en binôme et à plusieurs

## ■ Public :

Professionnels Libéraux et leurs salariés

## ■ Contenu de la formation :

Matin (9h – 13h) :

### I. Faire le bilan de son image professionnelle

- Faire le bilan de ses forces, de ses valeurs et de son ambition
- Identifier ses blocages et savoir les dépasser
- Analyser l'impact de la première impression
- Repérer ses freins personnels : timidité, syndrome de l'imposteur, peurs de la critique, du ridicule, du rejet
  - ⇒ Cas pratique : faire son blason et créer ainsi sa devise personnelle

Après-midi (14h – 17h) :

### II. Structurer son discours

- Prendre conscience de sa valeur pour structurer son discours
  - Vaincre les idées reçues : nombrilisme, égocentrisme vs charisme et affirmation de soi
  - Identifier sa motivation et clarifier ses objectifs
    - ⇒ Cas pratique : composer son EPA « Elevator Pitch Authentique »
- Développer sa communication relationnelle
  - Pratiquer l'écoute : utiliser son empathie naturelle pour s'intéresser à l'autre
  - Susciter la discussion et les échanges
  - Trouver le ton juste et choisir les bons arguments
    - ⇒ Cas pratique : préparer son message y compris en improvisation totale

## ■ Modalités d'évaluation :

Questionnaire en fin de formation sur les différents thèmes du contenu de la formation pour mesurer les savoirs et savoirs faire acquis des apprenants.

## ■ Intervenant :

Nathalie Grelet, Formatrice certifiée et Coach spécialisée dans le développement marketing-commercial des entreprises et l'efficacité comportementale des personnes.

### RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS

ORIFF-PL LR  
Maison des Professions Libérales  
285 rue Alfred Nobel  
34000 MONTPELLIER  
Téléphone : 04 67 69 75 14  
Mail : [formation@oriffplr.com](mailto:formation@oriffplr.com)

