



Créer de l'impact dans ses relations professionnelles

Objectifs de formation

- Repérer et valoriser ses atouts pour gagner en confiance
- Révéler sa personnalité au service de son univers professionnel
- Créer de l'impact dans ses relations professionnelles

Objectifs pédagogiques

- Développer son image professionnelle et son savoir être
- Maîtriser sa communication verbale et non verbale pour plus d'impact
- Transformer l'énergie négative en stress positif
- Développer la confiance en soi

Durée : 01 jour - 07 heures

Présentiel : Présentiel ou Classe virtuelle

Tarifs :

590 €

Dates :

Le 12 Mars 2026

Le 28 Mai 2026

Le 31 Aout 2026

Le 02 Novembre 2026

Prérequis

- Aucun

Public

- Tout public

Programme

Introduction

- Pourquoi présenter une bonne image ?
- Comprendre l'impact qu'exerce son image sur soi et sur les autres
- Définir si son image contribue ou non à se mettre en valeur

Image professionnelle et savoir-être

- Créer une « bonne première impression »
- Maîtriser la synchronisation pour créer de l'alliance au niveau professionnel : effet miroir
- Développer votre personal branding : Tenue et posture professionnelle adéquate

Créer une communication verbale impactante

- Diction, articulation, vocabulaire utilisé
- S'adapter à son interlocuteur
- Agir en intelligence de situation

Maîtriser sa communication non verbale

- Maîtriser le langage du corps pour renforcer sa posture professionnelle : les gestes, la posture, la démarche, les marquages analogiques...
- Bannir les gestes qui « dérangent »

Créer un climat de confiance et gérer son stress

- Comprendre le mécanisme du stress
- Transformer l'énergie négative en stress positif

Développer la confiance en soi

- Développer son propre style relationnel : singularité et congruence
- Renforcer son estime de soi
- S'affirmer en toute situation

Modalités pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Exercices d'applications construits à partir des informations transmises par le

commanditaire

- Travail en sous-groupe
- Document de synthèse remis à l'issue de la formation
- Matériel : aucun

Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage
- Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
- En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.

Financement

- OPCO sous conditions
- Entreprise
- Individuel

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l'entreprise
- Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30

Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication de chacun.

- Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les explications (tour de table).
 - Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
 - Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
 - Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.
-