

Les objectifs de chaque étape

Etape 1

Personnalité

Définir qui vous êtes vraiment, authentiquement

Les fondations. Se connaître.

Au cours de cette première étape, vous allez :

- ⇒ Découvrir ce qui vous identifie et fait sens pour vous et vous met en mouvement
- ⇒ Identifier vos points forts et découvrir ce qui constitue votre originalité et votre authenticité (et non pas chercher à inventer une marque qui n'aurait rien à voir avec vous).
- ⇒ Appréhender votre image, votre impact sur les autres, comprendre comment vous êtes perçu et quels sont vos attributs de marque
- ⇒ Repérer dans votre parcours professionnel vos temps forts et succès et ce qui vous a permis de les mettre en œuvre.
- ⇒ Vous demander : « dans tout ce que je fais, qu'est-ce qui me rend différent, unique ? »

Etape 2

Projet

Déterminer les actions révélatrices et votre projet

Vos actions et votre projet professionnel (*ou de vie*).

Au cours de cette étape, vous allez :

- ⇒ Répondre à ces questions clés : dans tout ce que je fais, qu'est-ce qui apporte une valeur remarquable, mesurable et qui me démarque et me fait remarquer ? De quoi suis-je le plus fier ?

- ⇒ Mettre au clair votre « grand projet », ce que vous voulez faire dans la vie, ce que vous voulez faire de votre vie :
 - ◆ bâtir une stratégie claire et cohérente, en ligne avec vos valeurs et les rendre pertinentes
 - ◆ définir et décrire votre cible
 - ◆ détecter vos concurrents, vos ennemis et alliés ; ce qu'ils font, ce qu'ils disent ; les ressemblances et différences
 - ◆ affiner votre « offre » : en termes de performances et d'originalité. En quoi est-elle unique et irrésistible ?

Etape 3

Positionnement

Exprimer votre Marque Personnelle

Clarifier et exprimer ce qui vous distingue de vos concurrents, votre valeur ajoutée.

Au cours de cette étape, vous allez :

- ⇒ Mettre tous les éléments ensemble (moteurs, ressources, image, attentes...)
Identifier vos différenciateurs, les qualités et particularités qui vous distinguent de vos concurrents et collègues pour extraire un positionnement pour vous-même.
- ⇒ Répondre à ces questions clés : « qu'est-ce que j'ai fait pour me démarquer et émerger face à mes concurrents et collègues ? », « quelle est clairement pour mes collègues ou mes clients ma plus grande force ? »
- ⇒ Formuler votre marque personnelle en une ou deux phrases, claire, distinctive, positive, facile à comprendre exprimant un bénéfice unique et attractif auquel les gens peuvent croire.
- ⇒ Définir votre stratégie de communication (message, supports, style, USP, Signature...).
- ⇒ Créer votre « pitch », votre présentation.

Etape 4

Présence

Manager votre Marque Personnelle

Développer votre visibilité et votre réputation.

Au cours de cette étape, vous allez :

- ⇒ Rapprocher les composantes de votre marque personnelle du contexte et de vos objectifs.
- ⇒ Valider votre stratégie et définir les actions pour la mettre en œuvre.
- ⇒ Développer les outils et apprentissages nécessaires vous démarquer exprimer et incarner votre marque.
- ⇒ Apprendre à manager votre marque personnelle dans la situation qui vous est la vôtre:
 - ◆ 3 idées « force » (les 3 C)
 - ◆ 3 supports clés pour l'exprimer et la renforcer (Look, buzz, réseau)
- ⇒ Comprendre comment renforcer votre réputation et devenir incontournable.