

FORMATION

SAVOIR SE VENDRE

BOOSTER SA CARRIERE

Stage - Présentiel | Gagner en efficacité | Formation individuelle ou en groupe

La formation « Savoir se vendre – Booster sa carrière » vous donne tous les outils et méthodes afin de préparer votre présentation : CV, Entretien de recrutement.

Vous apprendrez à maîtriser les techniques pour faire passer un message positif et valorisant.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Faire l'état des lieux de ses acquis personnels et professionnels

- ↳ Rédiger l'historique de vos expériences
- ↳ Identifier les facteurs et les sources d'intérêt de chaque étape
- ↳ Identifier les éventuels « incidents de parcours »

2. Elaborer son portefeuille de compétences

- ↳ Répertorier à partir de son expérience professionnelle : ses connaissances et savoir-faire métier, ses compétences relationnelles, ses qualités et aptitudes développées
- ↳ Lister les compétences en « sommeil » et celles développées dans des activités extraprofessionnelles
- ↳ Identifier les compétences transversales et transportables

3. Identifier votre potentiel d'évolution dans votre contexte professionnel

- ↳ Identifier les freins et leviers d'aptitude au changement
- ↳ Faire la synthèse de ses atouts et de son potentiel
- ↳ Repérer les compétences clés de l'employabilité

4. Valoriser son expérience

- ↳ Communiquer sur son projet
- ↳ Travailler sur la mise en forme du CV et élaborer une lettre de motivation pertinente
- ↳ Travailler sur l'entretien de recrutement
- ↳ Sélectionner des annonces et savoir se positionner
- ↳ Méthodologie et organisation dans sa recherche

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

PUBLIC	Toute personne souhaitant gagner du temps et de l'efficacité dans ses entretiens
PRÉREQUIS	Cette formation ne nécessite pas de prérequis. Toutefois, les résultats sont d'autant plus probants que les personnes choisissent ou acceptent elles-mêmes de participer à cette formation dans laquelle l'implication personnelle est un élément fort de la réussite.
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> ↳ Établir un diagnostic de sa situation ↳ Retenir les idées fortes des présentations orales ↳ Clarifier son projet ↳ Réussir sa présentation ↳ Bâtir son plan d'action personnel ↳ Savoir se vendre ↳ Développer la confiance en soi
POINTS FORTS	Le fond de l'entretien et la forme sont associés dans ce programme, l'apprentissage est enrichi, à la demande, par les feed-back, les perceptions en temps réel du stagiaire et de l'animateur. Les exercices, les mises en situation et les jeux de rôles proposés par le formateur tout au long de la formation permettent au stagiaire une implication active.
DUREE	2 jours
PRIX	Sur devis
DATE	Entrée et sortie permanente