

MARKETING DE SOI

“Le swing de votre réputation”

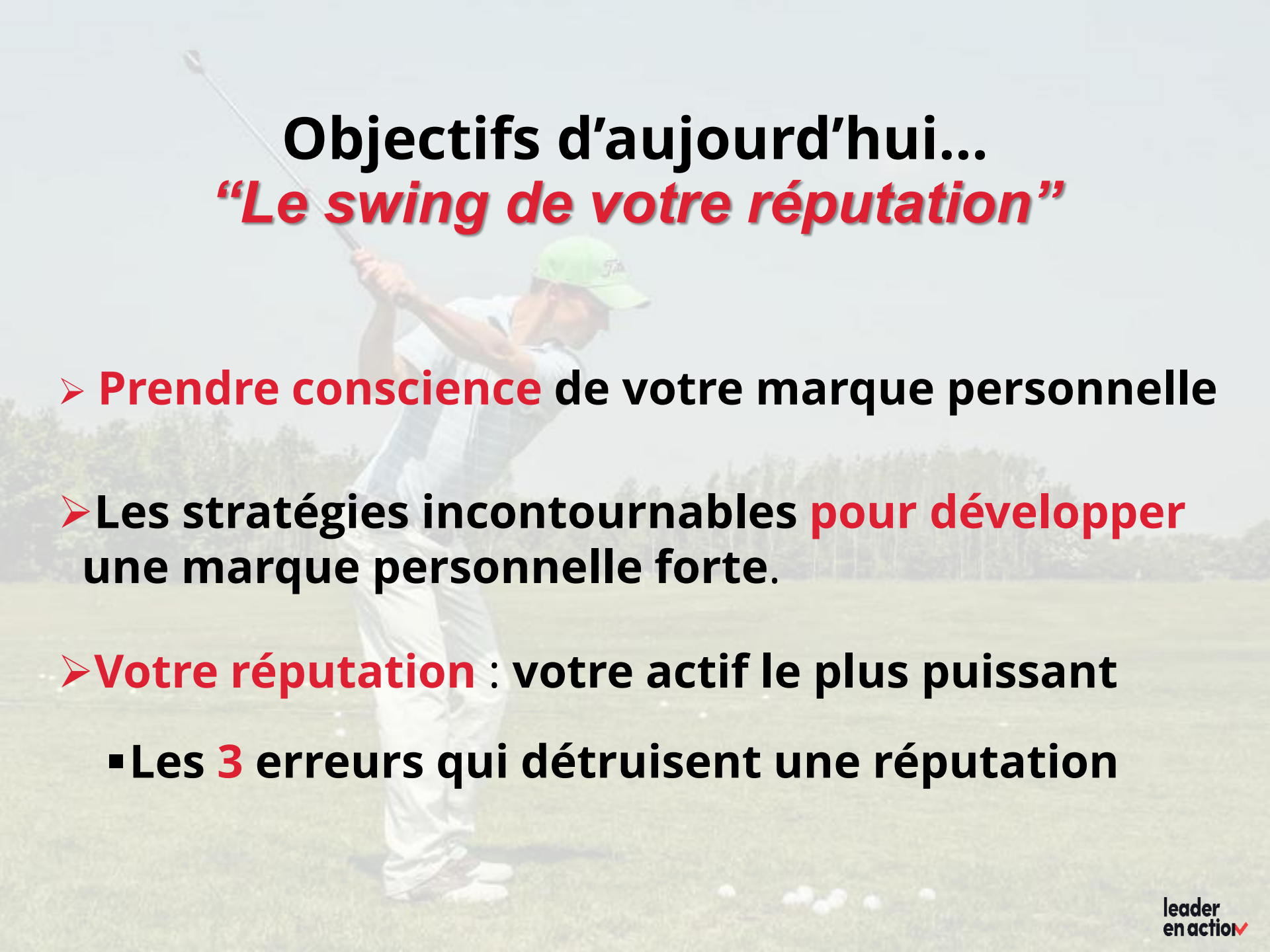


Carole Perez

Coach d'affaires

Conférencière

Formatrice

A background image of a golfer in mid-swing on a golf course. The golfer is wearing a light blue shirt, white pants, and a green cap. The background is a soft-focus view of a golf course with trees in the distance.

Objectifs d'aujourd'hui...

“Le swing de votre réputation”

- **Prendre conscience** de votre marque personnelle
- Les stratégies incontournables **pour développer** une marque personnelle forte.
- **Votre réputation** : votre actif le plus puissant
 - Les **3** erreurs qui détruisent une réputation

Carole Perez

*Ma mission : J'accompagne mes clients à leur **plein potentiel** afin qu'ils vivent leur vie de manière puissante.*

- **Coach exécutif, depuis 20 ans**
- Spécialisé en intégration de la Performance Productivité / Communication / Gestion du temps / Leadership personnel / Mobilisateur & Stratégique.
- Coaché + 450 chefs d'entreprises et gestionnaires.
- **Coaching de gestion ACC, Membre de l'ICF**
- **Avocate en droit international**



GESTIONNAIRE MULTIFONCTIONS = Métier à 12 dimensions



L'image du leader : **le green où tout se joue**

CONFIANCE et RÉPUTATION



- **Vous êtes la figure centrale du club.**
- **Votre présence est observée, ressentie, commentée.**
- **Votre image influence tout :** fidélisation, crédibilité, culture, engagement, réputation locale.
- **Votre réputation vous précède toujours.**

Chacun véhicule sa propre marque !

« Certains golfeurs veulent améliorer leur **swing**... aujourd'hui, on va améliorer votre **marketing personnel** ! »



QUESTIONS ?

Quels sont, selon vous, les **trois mots** que vos membres ou employés utiliseraient spontanément pour vous décrire ?

Ces **trois mots** vous conviennent ?
Est-ce que ça reflète qui vous êtes vraiment ?

« Ce que vous êtes parle plus fort que ce que vous dites. »



Comprendre l'importance de la **communication non verbale**



- Ce que **je vois** (corps, gestes)? **55%**
- Ce que **j'entends** (la voix, le ton)? **38%**
- Ce que **je comprends** (les mots)? **7%**

L'importance de prendre **conscience du message** que l'on veut faire passer...

Les étapes pour adopter une posture dynamique

- Etablissez un contact **visuel** ferme
- Adoptez le langage **gestuel** d'un leader
- Soyez présente, **congruente** dans ce que vous dites
- Adoptez une attitude de gagnant : **Énergie**



FAIRE UNE FORTE PREMIÈRE IMPRESSION : **5 SECONDES**





Connaître la différence entre : Prétentieux et Marketing de soi



Qu'est-ce que le marketing de soi ?

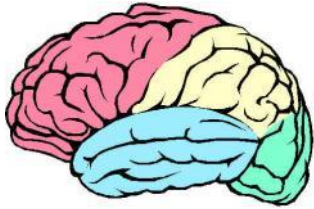
- ✓ Il faut se **démarquer**
- ✓ Avoir une bonne image **de marque**
- ✓ Imprimer **sa marque** dans un projet
- ✓ **Marquer** les esprits
- ✓ C'est **sa marque** de fabrique



Qu'est-ce que le Marketing de soi ?

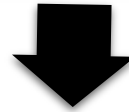
**Marketing
de soi = Les supports
de votre
marque + Compétences
Votre CV**

Communiquer sur du *vide* ou sur du sens ?



Métier

Profession
Parcours
Formation



Mes forces

Mes talents
Mes atouts
Ma différence



Pourquoi ?

Argent ?
Statut ?
Notoriété ?
Parents ?



Communiquer sur du vide ou sur du *sens* ?



Pourquoi ?

Ce que vous voulez accomplir ?
Ce que vous croyez ?
Mission sur terre ?



Mes forces

Mes talents
Mes atouts
Ma différence
Ma réputation



Mon métier

Profession
Parcours
Formation



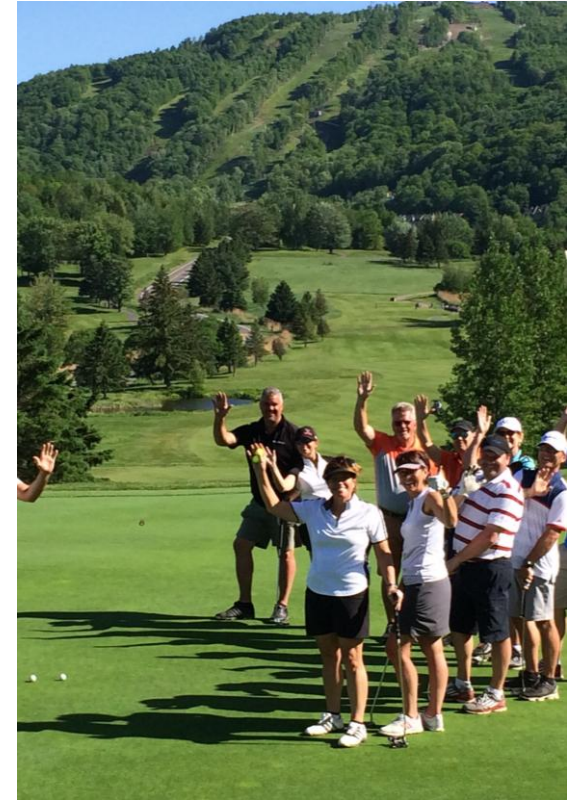
Voici le **WHY** de trois entreprises connues:

- ***Nous rendons les gens heureux.*** — Walt Disney
- ***Nous donnons l'impression aux gens qui sont loin de chez eux, de passer un séjour chez des amis.*** — Hôtels Marriott
- ***Nous rafraîchissons le monde.*** — Coca-cola

Ainsi, **chaque dirigeant, chaque employé** de ces entreprises peut se **rattacher à La grande idée** afin **de valider le sens** de ses actions au quotidien.

Exemples de **WHY** de 4 gestionnaires de golf

- *Mon “why”, c’est d’offrir **un parcours dont on se souvient.***
- *Mon “why”, c’est de créer **un club où chaque personne se sent considérée.***
- *Mon “why”, c’est de créer une **culture de club qui rassemble.***
- *Mon “why”, c’est de **gérer un parcours qui respecte la nature.***

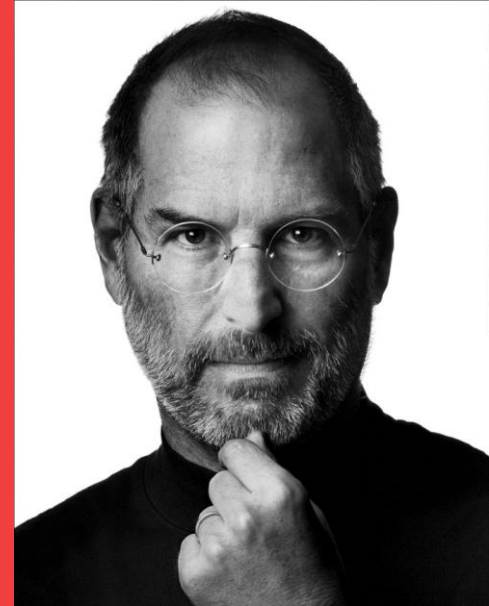


Réflexion

Quelle est votre phrase: *Mon “why”, c’est de.....*

FAIRE LE FOCUS SUR VOS FORCES ET VOS TALENTS

- **Quelle est votre ADN?**
- **Vos Forces et vos Talents**
- **Qu'est-ce que vous voulez apporter au collectif ?**



Le marketing de soi est votre **atout stratégique**



👉 Les gens n'achètent pas une expertise... **ils achètent une personne.**

Et dans votre réalité :

- **Les membres renouvellent** pour la culture **que vous** créez.
- **Les employés restent** pour le **climat que vous** incarnez.
- **Les partenaires** signent parce qu'ils sentent qu'ils **peuvent vous faire confiance.**
- **Les commanditaires** renouvellent parce qu'ils sentent que **vous le respecté.**

MARKETING DE SOI

“Le swing de votre réputation”

- Prendre conscience de sa marque personnelle
- **Les stratégies incontournables pour développer une marque personnelle forte.**
- **Votre réputation** : votre actif le plus puissant
 - Les 3 erreurs qui détruisent une réputation

« Faites briller votre diamant ! »



GÉRER SON IMAGE

Posez-vous la question :

« Qu'est-ce que je veux que les autres retiennent de moi? »

Nous pouvons:

- Soit choisir de créer notre propre image
- Soit laisser le hasard faire les choses

Les autres diront de vous ce que vous souhaitez qu'ils disent de vous

Quoique nous disions, fassions, nous laissons toujours une empreinte derrière nous



EXERCICE : Votre empreinte professionnelle

**Écrivez maintenant
les 6 mots-clés que vous
souhaitez que les gens
retiennent de vous lorsqu'ils
quittent la salle.**

Autrement dit : *quelle image voulez-vous laisser derrière vous ?*



VOTRE PHRASE D'IMPACTE

Décrivez votre meilleure réussite professionnelle

- “Chers membres, voici ce qui a été amélioré cette semaine.”
- “Voici pourquoi nous avons fait tel investissement.”
- “Voici la réalité du terrain après trois jours de pluie.”
- “Voici notre équipe qui se dépasse.”



Etre prétentieux(se) ... ou parler de vos réussites ?

- ✓ « faire sa promotion c'est de l'arrogance »,
- ✓ « mes qualités se voient, je n'ai pas à en parler »
- ✓ « je n'aime pas parler de moi »,

**Acceptez que votre expertise
et/ou vos résultats dans votre
travail **NE SUFFISENT PAS****



**Le "faire" est important.
Le "faire-savoir" l'est tout autant**

GÉRER SON IMAGE:

SAVOIR PARLER DE SES RÉUSSITES



- Ce que je dis de moi , **c'est ce que les autres retiennent de moi**
- **Ne jamais dire du mal de soi**

La recherche démontre que les gens se font une opinion en **5 secondes**

LE BUT À ATTEINDRE

Mieux vous faire connaître
Être visible



« Dites toujours du bien de vous-même, cela finira toujours par se savoir »

Vous êtes votre propre patron

Vous êtes:

- **CEO** de l'entreprise **Moi & Cie**
- Et son directeur marketing

Oubliez:

- Votre titre professionnel
- La définition de votre profession
- Votre CV



MARKETING DE SOI

"Le swing de votre réputation"

- **Prendre conscience** de sa marque personnelle
- Les stratégies incontournables **pour développer** une marque personnelle forte.
- **Votre réputation** : votre actif le plus puissant
 - Les **3** erreurs qui détruisent une réputation

TRAVAILLER SON RÉSEAU

Posez-vous les questions :

- ✓ **Qui me connaît?**
- ✓ **Suis-je visible?**
- ✓ **Suis-je lisible?**

2 distinctions:

1. Le réseau physique
2. Le réseau social / virtuel



DÉVELOPPEZ VOTRE RÉSEAU PROFESSIONNEL



**C'est un des piliers du
marketing de soi**

« Ne dites pas aux autres
ce qu'ils pourraient faire
pour vous, **demandez-
vous ce que vous
pourriez faire pour
eux** »

TRAVAILLER SON RÉSEAU PHYSIQUE

Participer à des salons, conférences, des groupes intra-entreprises, soirées networking

Etes vous **visible ?**

- Combien de collègues vous connaissent bien ?
- A combien de groupes professionnels appartenez-vous activement ?
- Identifiez des pairs hors entreprise qui vous connaissent bien
- A combien de personnes pourriez-vous demander une recommandation sur un réseau social (type LinkedIn)



BENCHMARKER SON RÉSEAU

- **Benchmarkez vos compétences:**
 - Évolution de votre métier
 - Nouveaux outils
 - Formation à faire
- **Benchmarkez votre propre réseau professionnel**
 - Observez le réseau de ceux ont du succès .
 - Interviewez ceux qui sont promus, demandez-leur ce qui a fait la différence.



Travailler son **réseau virtuel**:

Promouvoir son identité professionnelle sur internet



- On doit trouver facilement **votre prénom et votre nom** dans les résultats des moteurs de recherche
- On doit trouver **votre profil dans les réseaux professionnels (LinkedIn)**, lire vos **contributions** et vous devez **partager du contenu**

TRAVAILLER SON RÉSEAU VIRTUEL:

Mieux vous faire reconnaître
Gérer votre réputation professionnelle



**Savoir ce que
l'on dit de moi
et où on parle
de moi !**

LES SUPPORTS DE VOTRE MARQUE PERSONNELLE

Votre identité professionnelle =

Votre Photo + votre Bio sur votre site + Votre histoire + vos contenus + vos réseaux (ce que vous dites sur vous-même)

Votre réputation professionnelle =

vos références; vos témoignages.

(ce que votre entourage professionnel dit sur vous)

L'IMPACT DE NOTRE VIE NUMÉRIQUE

- ✓ **Publication de contenus** : blogs, Wikipedia,...
- ✓ **Partage de contenus** : photos (Flickr), vidéos (YouTube)
- ✓ **Publication d'avis** (TripAdvisor)
- ✓ **Réseaux sociaux** (LinkedIn, Facebook)
- ✓ **Achats en ligne**
- ✓ **Recherche d'emploi** (Monster), CV en ligne (Moncv.com)
- ✓ **Sites de rencontres** (Meetic)
- ✓ **Sites de jeux en ligne** (World of Warcraft)

LE BON SENS NUMÉRIQUE ?

DÉJÀ TROP TARD POUR EUX ?



Visible ou invisible ?

- ✓ Manque de transparence
- ✓ Refus de partager l'information
- ✓ Personne qui n'a rien à dire
- ✓ Technophobe
- ✓ Aversion pour le risque...
- ✓ Vos homonymes occupent l'espace numérique

LES 3 ERREURS QUI DÉTRUISENT UNE RÉPUTATION

1 / Ne pas communiquer

Le silence crée de l'anxiété.

Vos équipes "inventent" quand vous ne clarifiez pas.

2 / Vouloir trop en faire

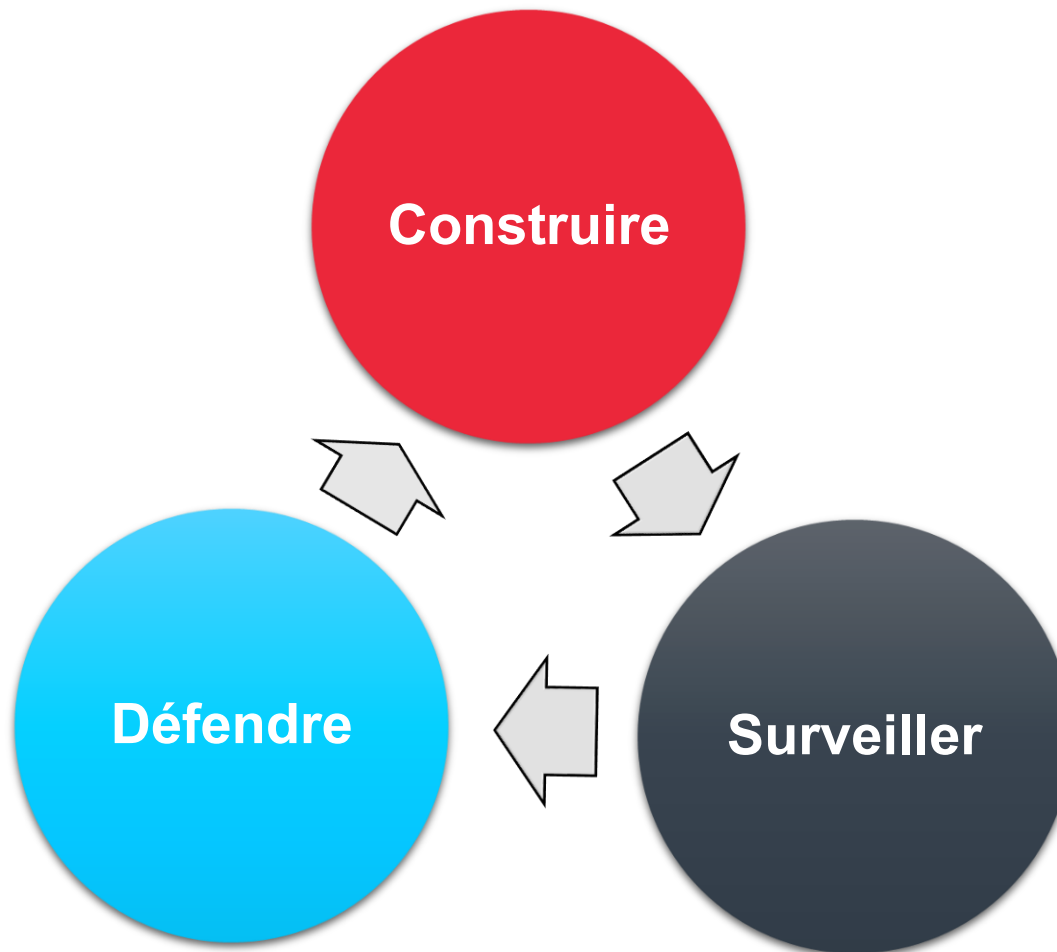
Ce n'est pas la quantité qui compte.

C'est la cohérence.

3 / Réagir avec l'émotion du moment

Votre réputation ne doit pas dépendre de votre météo intérieure.

Gérer sa réputation, c'est...



LE MARKETING DE SOI SE PRATIQUE QUOTIDIENNEMENT

- **Clarifiez** votre identité professionnelle.
- Choisissez un **message clé**.
- Faites une **communication interne claire**.
- **Valorisez un employé**.
- Contactez un partenaire stratégique.
- **Publiez 1 fois minimum par mois sur LinkedIn.**

Histoire, réussite, amélioration, remerciement. Un geste d'un employé, une anecdote humaine, une réflexion de leadership.

“La confiance, votre meilleur terrain de jeu”

Votre réputation est votre plus grande force.

- Elle **ouvre les portes**.
- Elle **rassure** les gens.
- Elle **fidélise** les membres.
- Elle **attire de bons employés**.
- Elle crée des **relations durables**.

Parce qu'on se souvient d'un bon swing...

On se souvient encore plus longtemps d'un leader qui inspire et qui se démarque.



CADEAU : GUIDE OFFERT



**Vous terminez vos journées sans
avoir avancé sur l'essentiel?**

Mettez enfin votre énergie sur les bonnes priorités

