



## **Module 2**

Titre de la formation : « **expert en stratégie d'image de l'entreprise** ».

Temps destiné à la formation : 1 mois à raison de 2 à 3 jours par semaine en moyenne selon planning soit 54 Heures.

Objectif : Développer le métier de manière indépendante ou au sein d'une structure de conseils en image, de cabinets de recrutement, d'associations, de particuliers et d'entreprise.

Stagiaires concernés : les conseillères en image personnelle qui souhaitent développer leurs compétences auprès de publics plus larges.



## **Première partie :**

Accueil

Présentation du ou des formateurs, des locaux.

Présentation du programme

Questions /réponses sur le programme

Connaissance du règlement intérieur (obligatoire en terme de code de travail) il sera distribué aux stagiaires ou affiché dans la salle.

## **Découvrir le métier d'expert en stratégie d'image de l'entreprise**

- Origine du métier.
- qu'est ce qu'un expert en stratégie d'image de l'entreprise ?
- quelles sont les qualités nécessaires ?
- quel est le matériel nécessaire ?
- quels sont les débouchés ? Les publics visés ? Les actions menées ?



## **Deuxième partie :**

Le conseil en image auprès des professionnels en recherche d'emploi, en poste ou en reconversion.

## **Valorisation d'image professionnelle**

### **Méthodes d'analyse – code vestimentaire professionnel**

Les grandes familles professionnelles

Les connaître

Les repérer

### **Méthode couleurs**

Les règles de couleurs

- les couleurs spécifiques à chaque profession

Apprendre à les associer



## **Méthodes d'analyse – accessoires**

Les accessoires professionnels

Lunettes :

Mener à bien un conseil lunettes en rapport avec la morphologie, le style, la colorimétrie, le volume et la profession

Ceinture :

Mener à bien un conseil en rapport avec la morphologie corps, volume, style et la profession

Foulard, étole, écharpe...

Mener à bien un conseil en rapport avec la morphologie corps, volume, style et profession

Sac à main, porte-documents, attaché case...

Mener à bien un conseil en rapport avec la morphologie corps, volume, style et profession

Chaussures

Mener à bien un conseil en rapport avec la morphologie corps, volume, style et profession



### **Les petits plus de l'analyse.**

#### **a) analyse de l'image.**

- qu'entend-t-on par image professionnelle ?

Pourquoi travailler son image professionnelle ?

Comparaison entre image personnelle et image professionnelle.

#### **b) analyse de la personnalité**

Est-ce l'image qui doit correspondre au poste ou le poste à la personnalité ?

#### **c) analyse des besoins vestimentaires**

-Les basiques du dressing féminin professionnel (un basique par catégorie socioprofessionnelle)

Apprendre à faire le point sur le dressing

Apprendre à trier une armoire

Définir les priorités

-Les basiques du dressing masculin professionnel (un basique par catégorie socioprofessionnelle)

Apprendre à faire le point sur le dressing

Apprendre à trier une armoire

Définir les priorités



## **Les règles du conseil en image professionnel et communication.**

**Parce que l'habit ne fait pas le moine...**

**Utiliser les bons codes est une chose mais avoir une communication efficace en rapport avec la profession visée est un plus.**

### **Communication verbale et non verbale :**

Mener à bien un audit

Observation silencieuse

Discussion, échange

Travailler sur les points forts

Travailler sur les points faibles

Caractère

Expérience

Ressources personnelles

Atouts

Travail sur la gestuelle

Travail sur les postures

Etablir un programme de coaching

Etablir un calendrier de suivi.



## **Troisième partie**

### **Le conseil en entreprise:**

Travailler sur l'image de marque d'une entreprise n'est pas chose facile. Avoir le meilleur produit ne suffit pas si nous ne savons pas le vendre.

#### **Mener à bien un audit :**

Les points à observer et analyser, les outils à utiliser:

L'accueil téléphonique

L'accueil physique

Le produit

Les supports de communication

Le look professionnel des collaborateurs

Leurs comportements

L'ambiance palpable

Jouer les clients mystère

#### **Répondre aux problématiques de l'entreprise :**

Proposer une formation

Monter une formation cohérente

Définir les objectifs et les mener à terme

Calculer le coût

#### **Organiser une formation :**

Définir Le lieu

Lister Le matériel et fournir celui ci

Préciser le public visé : le nombre, la fonction de chacun

Les horaires

Rythme, durée, pauses ...

Préciser la méthodologie



## **Quatrième partie**

### **Les conflits dans l'entreprise**

D'où viennent-ils ?

A quel moment réagir ?

Comment ?

Les vecteurs de communication

Débat sur « communication et incommunication ».

#### **Gérer les conflits :**

Poser les problèmes

Leurs donner une priorité

Comprendre la personnalité des collaborateurs concernés.

Comment réagir face aux uns et aux autres

Quelques notions de PNL

Mener un atelier de relaxation

Animer un atelier de recherche de solution

Rappeler les valeurs de l'entreprise

S'y conforter

Rappeler les objectifs de l'entreprise (soit votre client)

Etablir un calendrier de mesures

Suivre l'évolution sur place.



## **Cinquième partie :**

### **Rédiger un rapport d'audit**

Utiliser l'outil informatique pour l'audit.

Les points à aborder.

Les photos et documents à insérer

Les constats à énumérer

Les solutions envisagées.



## **Sixième partie :**

### **Le savoir être en affaires**

Recevoir un client

Répondre à une invitation

Le savoir être lors d'un dîner d'affaires

Se comporter avec ses collègues

## **Septième partie :**

### **Animer un atelier social**

Méthode

Matériel

Etablir un programme

Respecter les objectifs

Démarrer sur de bonnes bases, exposer les conditions, poser les choses.



### **Mise en pratique des points de cours style professionnel**

Exercices pratiques, exercer l'œil.

Etudes de cas sur papier et sur modèles

Conseil couleurs, lignes et accessoires

Maquillage

Exercice en boutique

### **Mise en pratique des points du cours audit et solution.**

Etude de cas. Pratique

Pour votre formation, Le matériel est fourni par nos soins pas d'investissement à prévoir.

**Look conseil image vous propose de poursuivre et compléter votre formation de plusieurs modules à savoir :**

Coaching séduction

Relooking mariés

Tous nos cursus peuvent être suivis indépendamment des uns et des autres.

Nous restons à votre disposition pour étudier la suite de vos projets et vous suivre tout au long de votre vie professionnelle d'expert.