



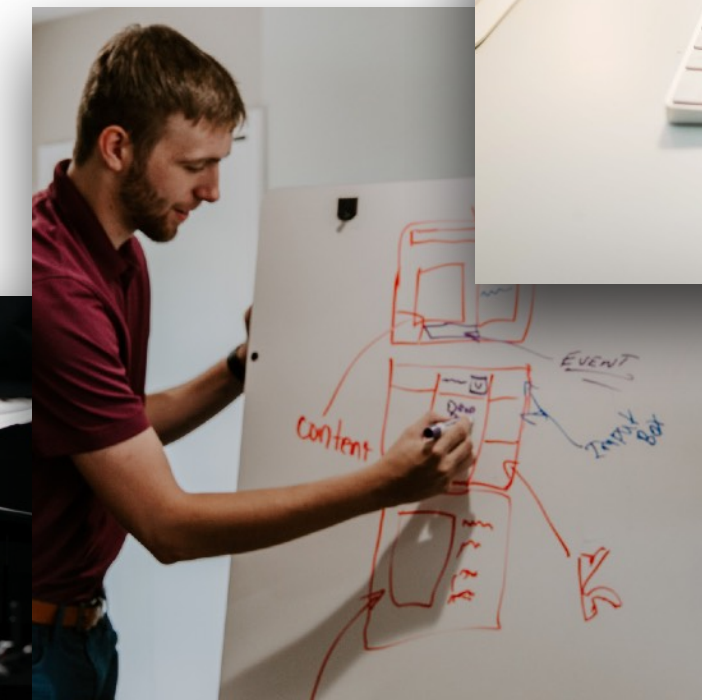
FORMATION LE PASSEPORT

PERSONAL BRANDING



LePasseport est une formation en Personal Branding pour les cadres et dirigeants d'entreprises.

L'objectif : apprendre à utiliser tout le potentiel des nouveaux médias au service de votre carrière.



Nomenclature



LES LOGOS À REPÉRER

NOMENCLATURE



LECTURES COMPLÉMENTAIRES

Vous trouverez des ressources complémentaires [disponible ici](#).

texte

LIEN EXTERNE

Ces boutons vous redirigent vers des ressources externes.



EXERCICES PRATIQUES

À compléter en suivant la formation.

Guide pour suivre la formation dans les meilleures conditions.

GUIDELINES :

STRUCTURE DE LA FORMATION.

La formation est divisée en 6 modules.

Les modules doivent être suivis les uns après les autres.

Chaque module est divisé en chapitres.

SOMMAIRE 

Module	Chapitres	PDF	PAGE	NBR TOTAL DE PAGE
Preamble	Règle d'utilisation	#1	3	82 pages
	Nomenclature		5	
	Guidelines		7	
	Accompagnement		12	
	Qu'est ce que le Personal Branding ?		17	
Module 1 : Introduction au personal branding	Pourquoi développer son personal branding ?	#1	54	82 pages
	Les effets secondaires du personal branding		64	
	Exercice : diagnostiquer l'état de son personal branding		69	
	Le personal branding, ce n'est pas ...		78	
	Quels réseaux sociaux ? Comment les choisir intelligemment ?		6	
Les réseaux sociaux professionnels : quels sont-ils vraiment ?	11			
Pourquoi Facebook est essentiel ?	13			
Les autres réseaux sociaux : pour qui et pourquoi ?	15			
Exercice : définir son identité et clarifier son projet.	20			
Créer une adresse email professionnelle avec Gmail (option)	42			
Utiliser Twitter sans effort .	51			
Configurez votre profil et reprenez le contrôle fil d'actualité Facebook	54			
Créer un profil unique sur LinkedIn (Objectif : "expert absolu")	57			
Module 3 : Élargir son réseau	Comment capitaliser sur son cercle proche pour faire grandir son réseau ?	#3	6	144 pages
	Comment personnaliser sa signature efficacement ?		15	
	Comment trouver les sujets conversations intéressants et interagir astucieusement ?		24	
	Comment être actif sans créer du contenu et passer ses journées sur internet ?		36	
	Créer une stratégie de contenu personnalisée et efficace pour développer votre présence rapidement.		52	
	Maîtriser les bases de la publicité en ligne , au profit de vos intérêts personnels.		106	
	Comment publier vos articles sur des médias d'autorité ?		123	
5 Hacks et Outils pour gagner du temps.	135			
Module 4 : Faire levier, trouver des opportunités	Répondre aux offres d'emploi : se démarquer dès le 1er email.	#4	7	27 pages
	L' excellente excuse pour rencontrer de nouvelles personnes et décrocher de nouvelles opportunités.		13	
Module 5 : Pour aller plus loin	Dénicher le rédacteur parfait pour écrire vos contenus.	#5	4	10 pages
	Améliorer ses prises de paroles.		5	
	Engagez une équipe créative.		6	
	Lectures complémentaires.		8	
Module 6 : Conclusion	Checklist Formation Personal Branding Jobs	#6	3	9 pages
	Notre communauté		4	
	Téléchargez votre certification		5	
	Nos autres formations		6	
	Nos programmes d'accompagnements		7	
			Nombre de pages :	371

GUIDELINES :

CHECKLISTS / RÉSUMÉS

À la fin de chaque module vous pourrez télécharger une checklist résumant les concepts clés du module.



GUIDELINES :

IL EST CONSEILLÉ POUR DE MEILLEURS RÉSULTATS :

- De mettre à jour vos réseaux sociaux et compléter les exercices pratiques en suivant la formation.
- De prendre des notes pour intégrer les concepts plus rapidement.



MODULE 1 : INTRODUCTION AU PERSONAL BRANDING

Sommaire :

- ✓ **Qu'est ce que le Personal Branding ?**
- ✓ **Pourquoi développer son personal branding ?**
- ✓ **Les effets secondaires du personal branding**
- ✓ **Exercice : diagnostiquer l'état de son personal branding**
- ✓ **Le personal branding, ce n'est pas ...**

1. Qu'est ce que le personal branding ?

Premièrement, le personal branding est un coefficient multiplicateur.

**On traduit généralement
« Personal Branding » par
réputation.**

LE PROBLÈME :

**On ne pourra pas vous fabriquer une
bonne réputation.**

Car...

Votre réputation

est le produit de

**1. Votre travail
(produit)**

**2. Votre
comportement
envers les autres
(service)**

**3. Votre
communication**

? DÉFINITIONS

Manière dont quelqu'un, quelque chose est connu, considéré dans un public : Il a la réputation d'être honnête.

Opinion favorable ou défavorable du public pour quelqu'un, quelque chose : L'hôtel a très mauvaise réputation.

Fait d'être connu, célèbre : Un produit de réputation mondiale.

LAROUSSE



Or les fondements d'une bonne réputation sont toujours :

**Votre travail
(produit)**

**Votre comportement
envers les
autres (service)**

Votre communication.

Secondaire

De la même manière qu'un commerce.

PAR EXEMPLE POUR UN RESTAURANT :

Sa bonne réputation sur le long terme dépend :

- ✓ Bonne cuisine (bon produit)
- ✓ Service qualitatif

Sans être expert en communication ou investir massivement, le restaurant aura quand même bonne réputation (via le bouche à oreille).

NB : Cela ne signifie pas rentable / en croissance.



MAIS

L'inverse n'est pas vrai.

Bonne communication ≠ Bonne réputation.

La clientèle sera peut-être présente, pendant un certains temps, mais sa réputation ne sera pas à la hauteur.



Vous seul maitrisez votre réputation.

De part votre travail et comportement au quotidien.

Cependant...

Nous pouvons **amplifier** votre **réputation**

Pour attirer de nouvelles opportunités et atteindre plus rapidement vos objectifs.



**Votre travail
(produit)**

**Votre comportement
envers les
autres (service)**

Via une bonne communication.

Votre communication.

*Cette partie a radicalement changé au
cours des 10 dernières années.*



Comment ?

Grâce aux réseaux sociaux.



Les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn...) permettent de décupler la portée votre message.

Ils permettent d'attirer l'attention non seulement de votre entourage, mais aussi de n'importe quel internaute.

Un message sur les réseaux sociaux peut faire le tour de la planète en seulement quelques secondes grâce aux effets de réseaux.

En utilisant le bouche à oreille, vous pourriez mettre des mois voire des années.

Les réseaux sociaux ont permis à n'importe qui de prendre la parole et se faire entendre.

Comme un groupe puissant, chaque personne a, maintenant, en sa possession des moyens de communication avancés.

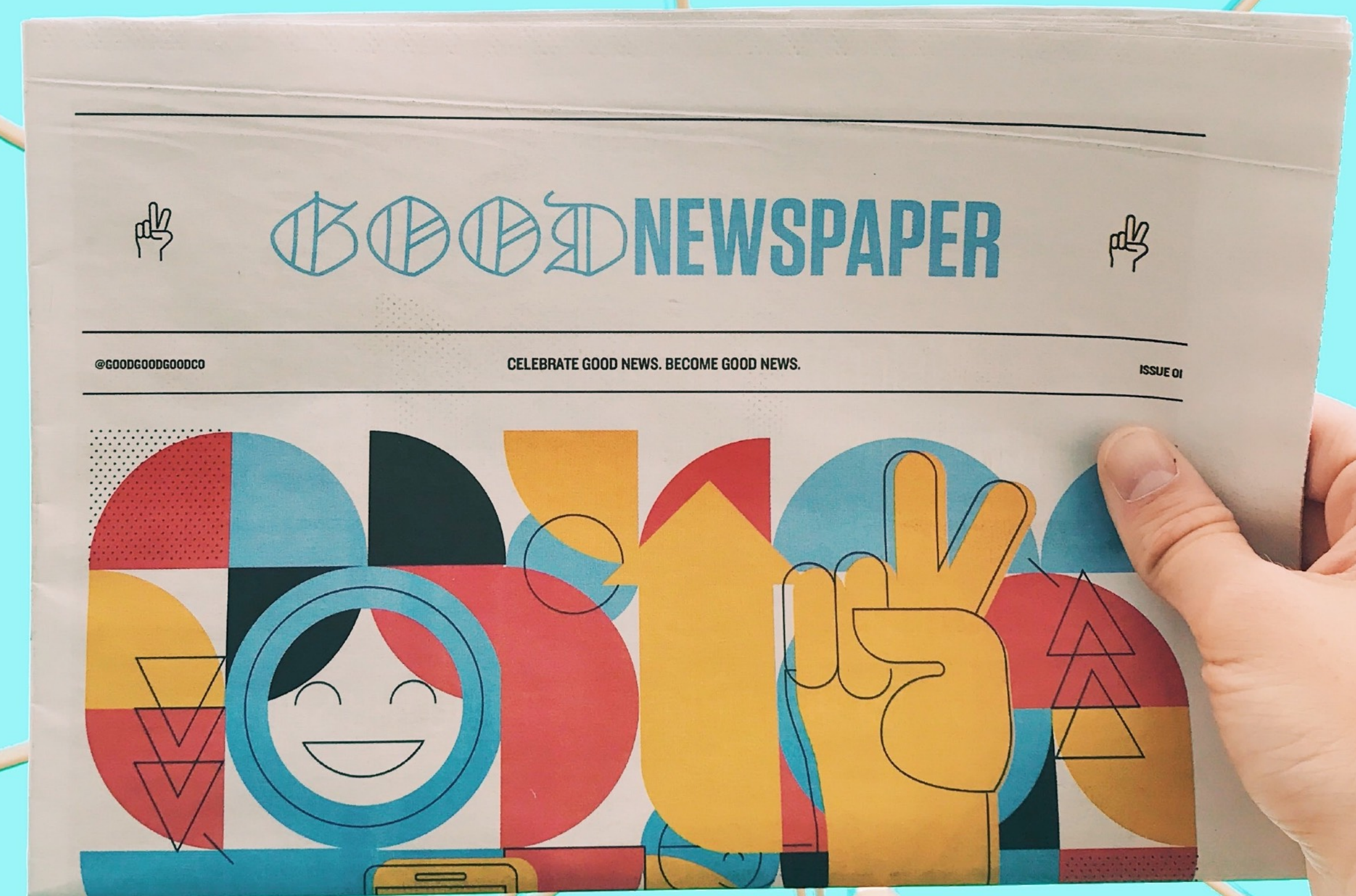
Ce qui était réservé à une élite est aujourd'hui une commodité accessible à tous.

Ils sont des médias au service de votre image.

Maitriser les réseaux, c'est maitriser sa réputation et permettre de se démarquer auprès de tous.

La différence entre une personne inexistante sur les réseaux sociaux et une personne active, qui crée du contenu, sur ces derniers, c'est la différence entre un commerce avec une bonne communication et un commerce qui ne fonctionnerait seulement au bouche à oreille.

(C'est possible, mais alors mieux vaut être exceptionnel ou avoir un certain avantage comparatif 😊)



EN RÉSUMÉ :

Le Personal Branding, c'est :

1. Optimiser sa réputation ...
2. Grâce aux réseaux sociaux ...
3. Pour faire entendre son message, se démarquer, se vendre.

En clair, c'est le marketing à l'échelle humaine.



Deuxièmement, le personal branding se travaille sur le long-terme



**Téléchargez gratuitement l'intégralité du
module 1**

