



Les masters [2011-2012]

Ouverts aux praticiens, les masters ont été créés pour répondre au besoin d'enrichir sa pratique autour d'une thématique spécifique. Approfondissement des techniques, confrontations d'expériences, ateliers de recherche pratique : ces journées sont résolument construites autour de mises en situation, chacun ayant la possibilité de partager ses connaissances et de s'enrichir de l'expérience des autres.



MARKETING ET COMMUNICATION

INFOS PRATIQUES

Etre connu et reconnu par sa clientèle

■ Présentation

Ce master s'organise en deux temps.

- Tout d'abord, vous abordez **les outils et conseils pour développer votre communication professionnelle** : construction d'un plan de communication personnalisé et choix des moyens marketing appropriés à mettre en oeuvre (communications active et passive).
- Le second temps a pour objectif d'**optimiser votre potentiel en vous aidant à développer votre identité professionnelle**, vous présenter efficacement, élargir votre réseau relationnel, travailler au sein d'un réseau, gérer efficacement votre activité.

■ Méthode pédagogique

- L'approche **marketing** se veut avant tout pratique et personnalisée. Elle est abordée au fil d'exemples concrets liés à la communication d'entreprise ; les stagiaires construisent leur plan de communication au fur et à mesure de la formation. Pour cela, chacun dispose d'un tableau de bord personnel à compléter à partir des informations obtenues.
- L'approche **communication** se fonde sur :
 - les recherches sur l'importance du facteur mental sur la réussite professionnelle (pensées, croyances, etc.) ;
 - des temps de réflexion individuelle ;
 - des exercices ludiques et des jeux de rôle issus de la PNL, en groupe ou en binôme ;
 - la visualisation créatrice, l'utilisation du dessin comme outil de changement.

■ Contenu détaillé

- Côté **marketing** :
 - terminologie de la communication professionnelle ;
 - panorama des outils marketing à la disposition des praticiens ;
 - construction d'un tableau de bord personnel.
- Côté **communication** :
 - > A partir du tableau de bord personnel, travail sur les objectifs personnels et professionnels du projet d'installation :
 - définition des objectifs ;
 - clarification des moyens nécessaires.
 - Mise à jour des freins psychologiques qui peuvent apparaître aux différentes étapes du projet (conception, réalisation, suivi) :
 - croyances, peurs, stratégies d'échec, manque de confiance ;
 - mise à jour de vos compétences, de vos valeurs afin de développer la reconnaissance et l'estime de soi.
 - > Outils pour une stratégie de réussite :
 - les différentes étapes de la transformation d'un comportement, d'une difficulté ;
 - protocoles PNL, passer de l'état problème à l'objectif souhaité, transformer sa vision des situations, aide au positionnement et à la prise de décision ;
 - approche centrée sur la solution (orienter l'attention sur les actions à poser au lieu de se focaliser sur les aspects qui ne fonctionnent pas).

■ Les formateurs

Frédéric DECOUCHON est formatrice IFJS, praticienne d'expérience, organisatrice d'Anim' massage depuis plusieurs années, formée à différentes méthodes de développement personnel et de communication (PNL - CNV).

François CORDIER, graphiste, gérant d'un studio de communication, est aujourd'hui notre responsable communication à l'IFJS.



■ FORMATEUR

Frédéric DECOUCHON
et François CORDIER

■ PRÉ-REQUIS

Certificat de Praticien IFJS

■ DURÉE

3 jours (21 heures)

■ DATES ET LIEUX

Dijon (12CO60) 14-16 sept. 12

■ TARIFS

> Tarif *Privilège* : **420 euros**
Sans prise en charge / DIF / CIF

> Tarif *Référence* : **585 euros**
Dans le cadre d'une formation professionnelle



■ INFORMATIONS ET INSCRIPTION

**INSTITUT DE FORMATION
JOËL SAVATOFSKI**

1, rue du Docteur Barbier
F-21000 DIJON
Tél. 03 80 74 27 57
Fax 03 80 72 20 97
Mail :
nadege.thevenot@ifjs.fr