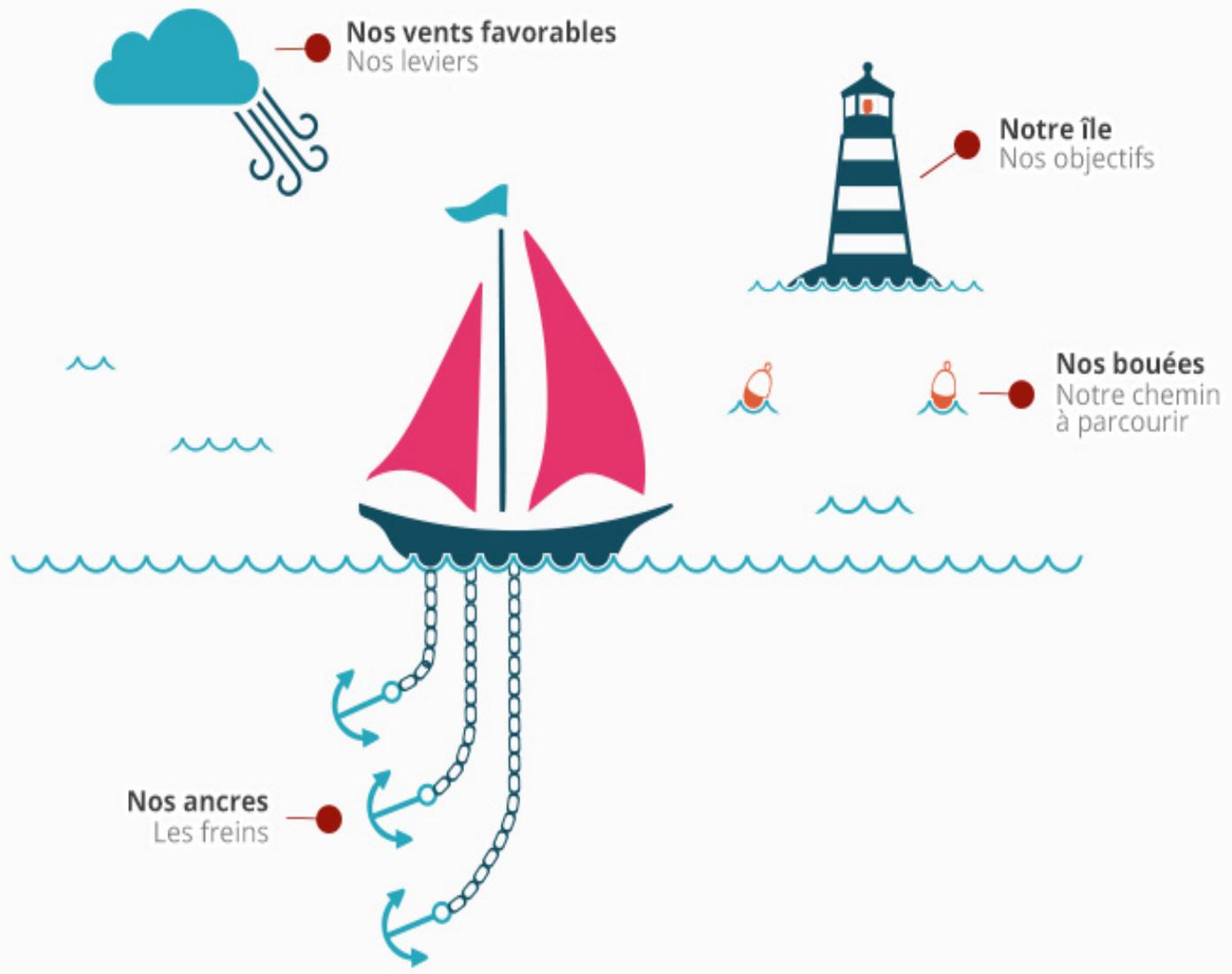


Être candidate aux élections

Déconstruire les obstacles, acquérir les outils

Niamey, décembre 2020





Notre Parcours pédagogique **légitime – crédible - visible**

- 1- **Légitime** : Eradiquer les croyances limitantes
- 2 - **Crédible** : Etre à sa place
- 3 - **Visible** : Affirmer sa marque, « *my personal branding* » , prendre position et prendre la parole tout temps, tout terrain

Ma Feuille de routes de candidates - #jamaissansmonpetitcarnet

1- Légitime : Eradiquer les croyances limitantes

2 - Crédible : Être à sa place

3 - Visible : Affirmer sa marque

Légitime ...

Une affaire de confiance en soi



Cela commence par ... la connaissance de soi-même



Quels sont mes résultats les plus significatifs ?

Pour quoi les gens se souviendront-ils de moi ?

Pour quelles raisons les gens m'excluraient-ils du groupe ?

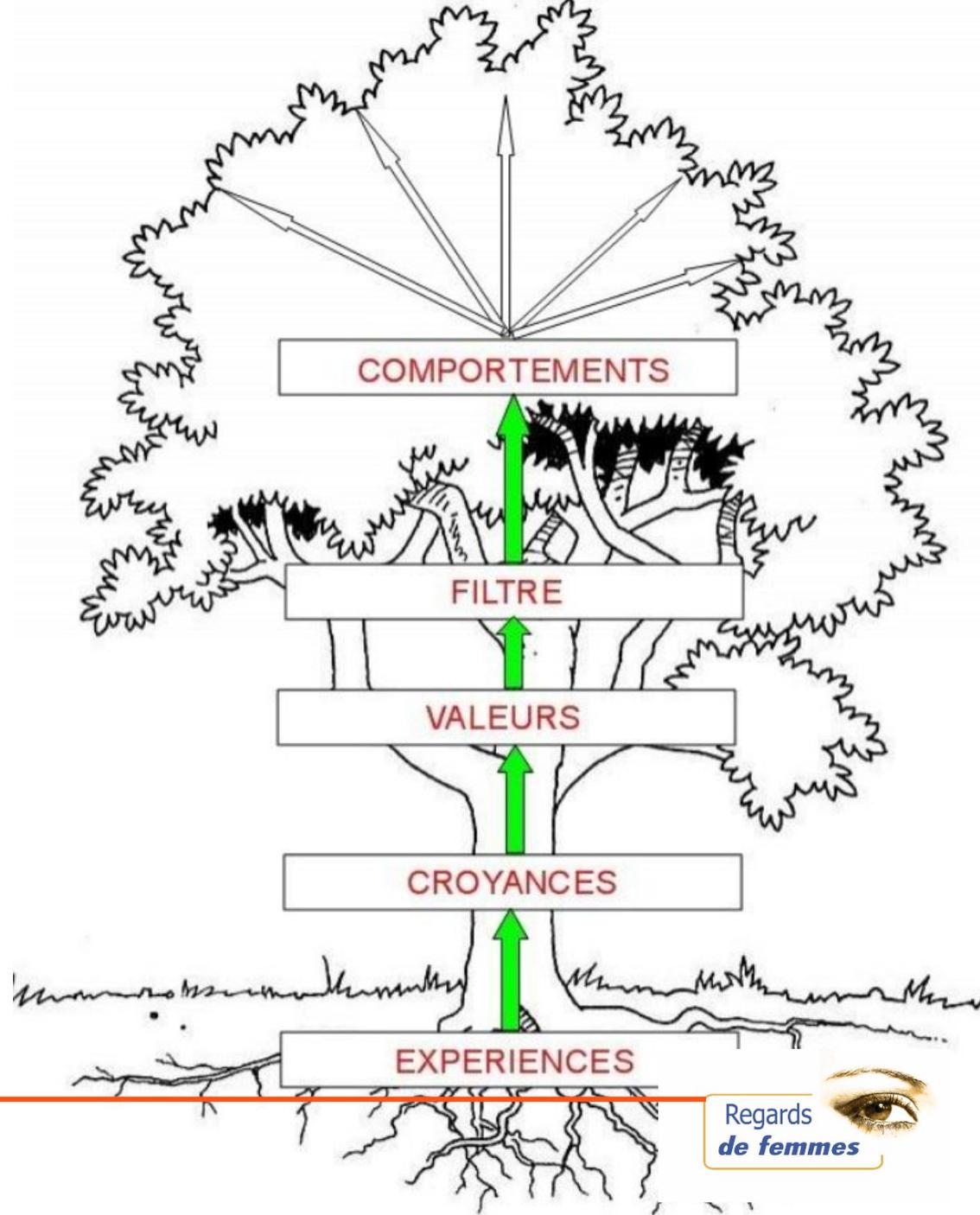
Quelles sont mes motivations ?

Quand mes collègues ou mes amis parlent de moi, que disent-ils sur mes plus grandes qualités / forces ? Et mes besoins de développement ?

Comment est-ce que je veux utiliser les qualités qui me rendent unique ?

Soyez clair(e) sur qui vous êtes, comprenez vos forces et vos compétences, connaissez vos valeurs personnelles

Les mécanismes comportementaux



- 1- Légitime : Eradiquer les croyances limitantes
- 2 - **Crédible : Être à sa place**
- 3 - Visible : Affirmer sa marque

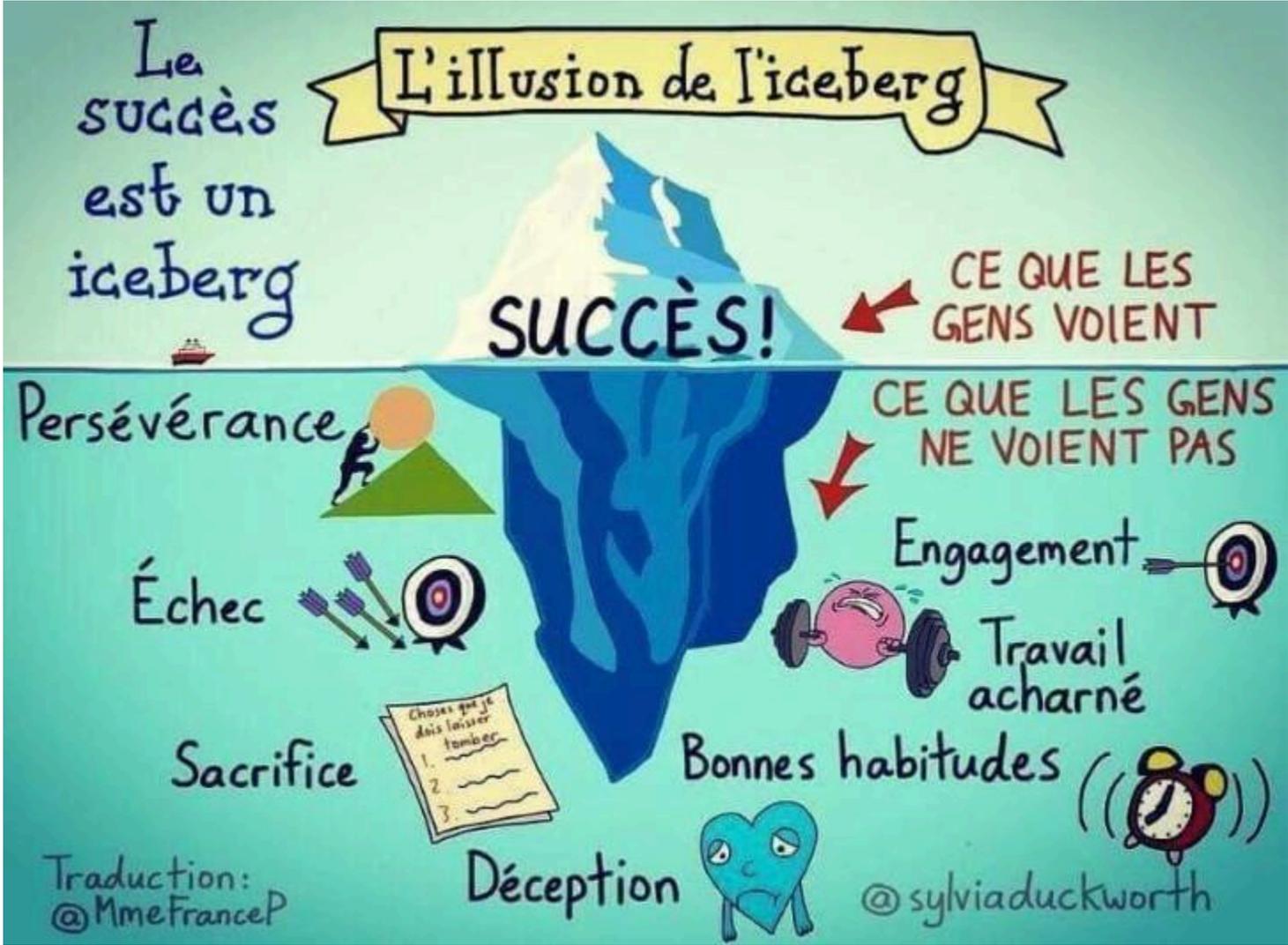
Crédible ...

Incarner sa posture



« Soyez vous-même les autres sont déjà pris » Oscar Wilde







L'affirmation pacifique de soi : l'assertivité



Jugement

Evaluation

Stratégie

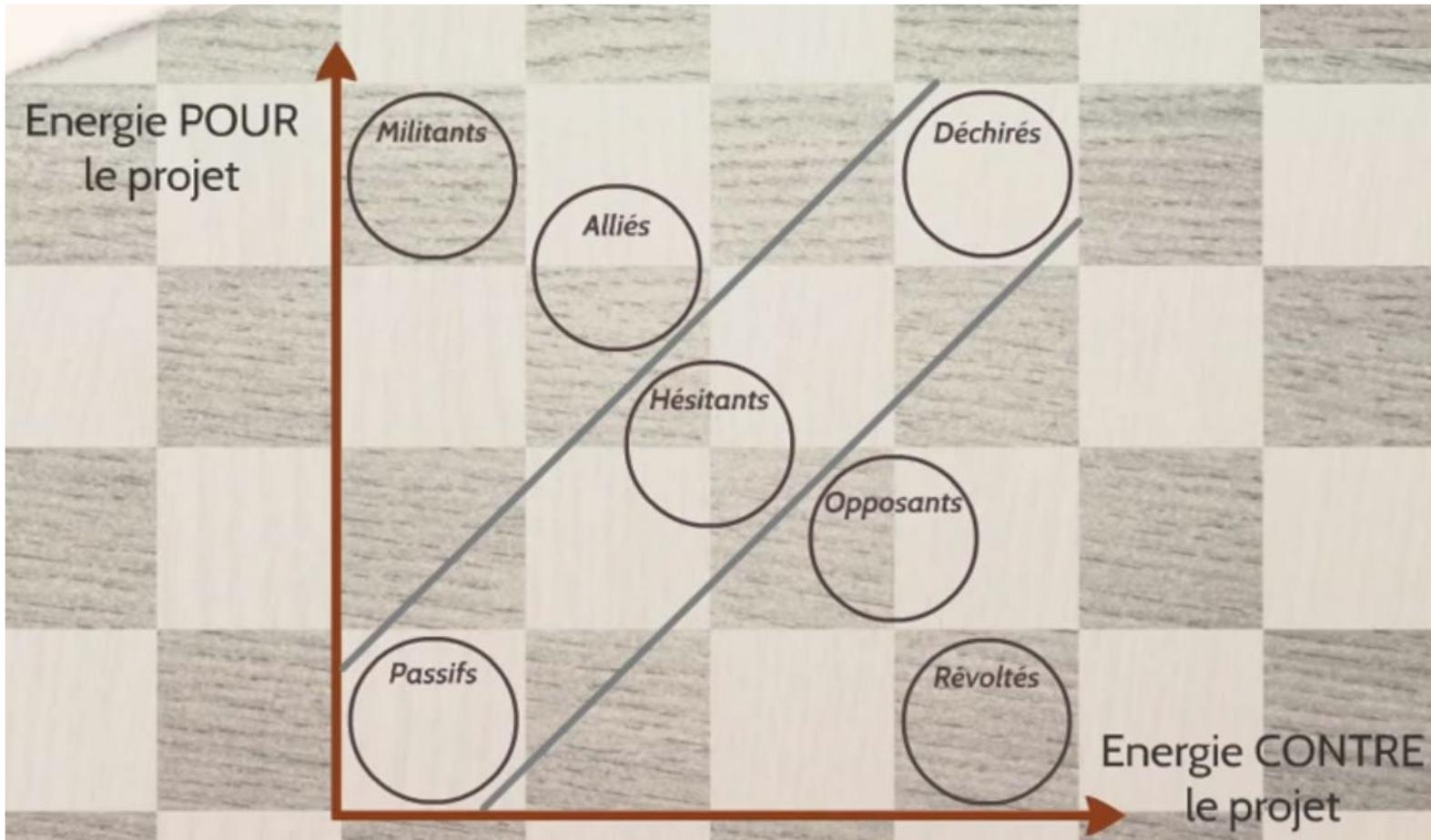
Exigence



LE CONSEIL DES MAÎTRES : QUELLE MÉNAGERIE !



Stratégie des alliés



- 1- Légitime : Eradiquer les croyances limitantes
- 2 - Crédible : Être à sa place
- 3 - Visible : Affirmer sa marque**

Visible : Prendre position



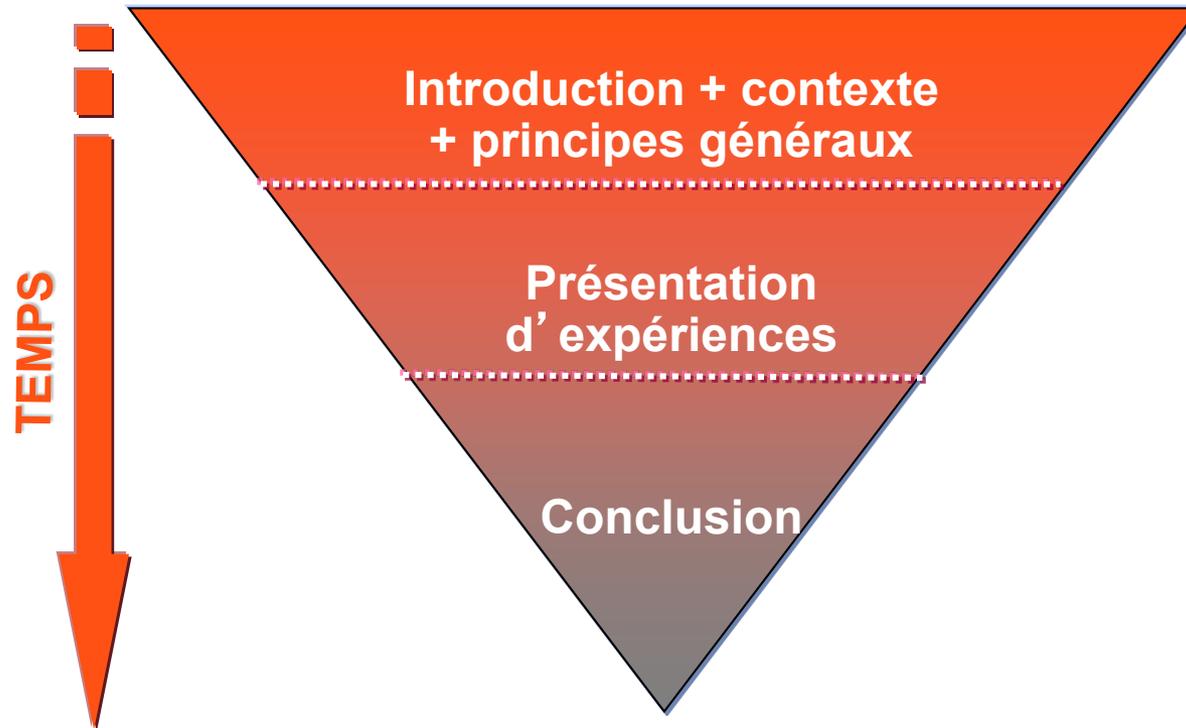
Notions de prise de parole en public

- Il n'y a pas de deuxième « première impression »
- Je suis heureux d'intervenir et je vais bien
- J'élimine mots tabous et formules entravantes
- J'entre dans l'arène et je prends ma place
- Je détecte l'intérêt de l'auditoire : *en quoi ce que je dis les intéresse...* et j'implique !
- J'ai le droit de me tromper
- Je ferme la porte



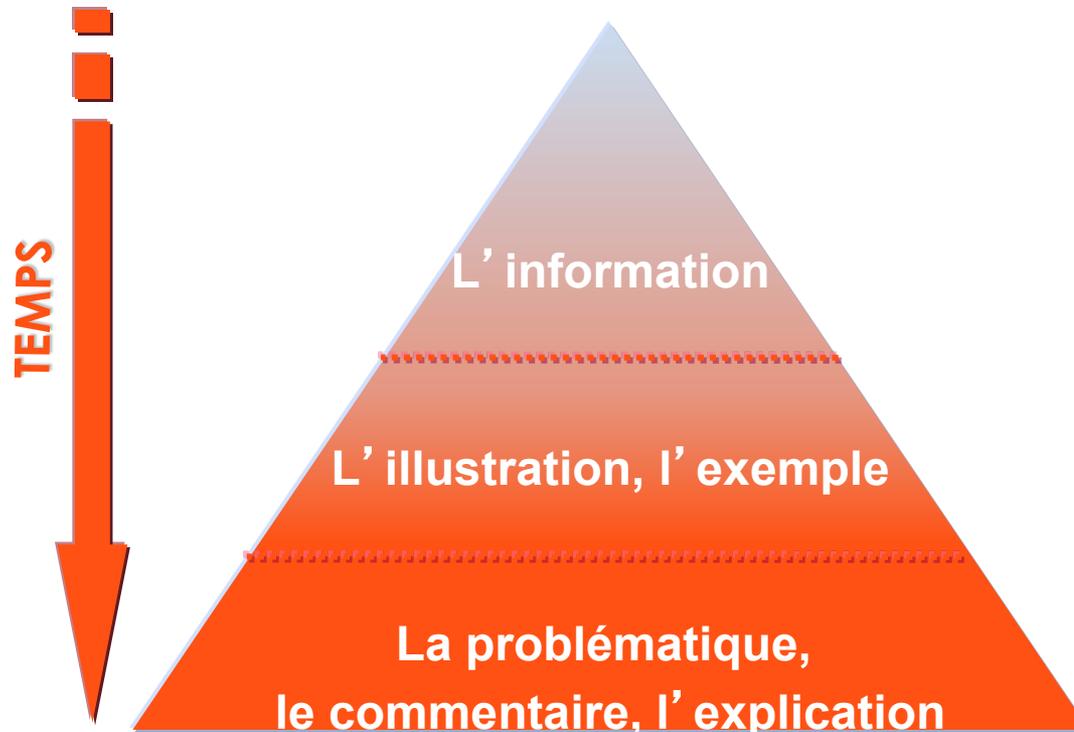
Comment répondre ?

La hiérarchie traditionnelle d' une présentation



Comment élaborer vos réponses ?

La communication média exige une inversion des hiérarchies
Utilisez la technique de la pyramide inversée et commencez par :



A vous de jouer...

Vous avez **TOUT** en **VOUS** pour réussir !

