



# Se positionner en expert Vendre son savoir-faire

*« L'expert est celui qui en sait de plus en plus sur de moins en moins. »*

Nicholas Butler

Il s'agit donc d'un vrai choix de carrière : est-ce que je souhaite rester généraliste ou me spécialiser dans un domaine pour devenir une référence sur mon sujet ?

Dans une société pyramidale où les encadrants sont rois, les experts ont bien souvent du mal à trouver leur place. Pourtant, ce sont leurs compétences techniques qui, bien souvent, font la différence dans l'entreprise et qui créent de la valeur ajoutée.

Cette formation vous permettra de valider votre choix de devenir expert sur une compétence, de mieux comprendre votre positionnement et d'identifier les techniques et outils pour le mettre en valeur dans votre entreprise.

Vous apprendrez ainsi par l'élaboration de vos communications on line (pages de présentation sur les **réseaux sociaux** et blog) et par la création de **fournitures de bureau personnalisées** comment mettre vos talents en lumière.



# Programme de la formation

## 1. Quel est le positionnement des experts dans l'entreprise ?

- Opportunités et risques de se spécialiser et de devenir expert dans un domaine
- Nature et spécificités de l'expertise technique
- Positionner les experts dans la structure hiérarchique de votre entreprise : fonctionnels et opérationnels
- Quelles sont mes expertises et sont-elles valorisables dans ma structure : lien avec les enjeux et la stratégie de l'entreprise

***Atelier pratique : Portrait chinois et réalisation de votre tapis de souris et mug personnalisés***

## 2. Comment développer et valoriser au quotidien votre expertise ?

- La posture de l'expert : comment passer du tacite à l'explicite ?
- Comment s'assurer de la pérennité de vos savoirs et savoir-faire pour maintenir votre posture d'expert ?
- Méthodologie pour construire la stratégie de valorisation de votre expertise technique
- Comment capitaliser vos savoirs et effectuer une veille ?
- Marketer votre savoir-faire et le faire reconnaître par vos supérieurs hiérarchiques et par l'entreprise ?

***Atelier pratique : créer votre présentation synthétique et vos profils sur les réseaux sociaux***

## 3. Comment gérer au quotidien le « marketing de vous-même » et vendre votre expertise au sein votre structure ?

- Savoir se présenter en quelques mots et mettre en valeur ses talents et ses savoir-faire
- Savoir vulgariser son savoir-faire par des communications ciblées
- Comment construire, promouvoir et animer une communauté technique ?
- Mode d'emploi pour être reconnu en tant qu'expert

***Ateliers pratiques : création de votre blog et de votre T-shirt personnalisés***

### **Informations pratiques :**

Durée : 2 jours soit 14 heures

Lieu :

Dates :

Nombre de stagiaires : 10