

Image et posture professionnelles

RS4027 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	415, 413, 315
Formacode(s)	15079
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

AFIPP - ASSOCIATION FRANCOPHONE POUR L'IMAGE ET LA POSTURE PROFESSIONNELLE · SIRET : 43768912800027

Partenaires habilités

13 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 13 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AISANCIA	40281190500064	Former et organiser l'évaluation
AKOYA CONSEIL & FORMATION	81408049500025	Former et organiser l'évaluation
CARLA MARQUES	44434576300056	Former et organiser l'évaluation
CORDULA CONSEIL	52404748700045	Former et organiser l'évaluation
EVOLUTION ET PERSPECTIVES	51317382300024	Former et organiser l'évaluation
GROUPE EDS	50785922100032	Former et organiser l'évaluation
LEARNIM	89251419100014	Former et organiser l'évaluation
LES CHEMINS DE LA COM	79278910900016	Former et organiser l'évaluation
MADAME ISABELLE MONTANE	51243159400039	Former et organiser l'évaluation
MADAME ISABELLE ROSIER	51934538300011	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 13 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs4027-image-et-posture-professionnelles/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification « Image et posture professionnelles » vise à s'assurer que l'image et la posture sont de réels facteurs de succès de l'insertion professionnelle et de la progression dans son parcours.

L'image et la posture impactent fortement la communication et contribuent à renforcer les messages transmis. Pour autant de nombreuses questions se posent lorsqu'il s'agit de créer un lien entre l'image personnelle et celle du collectif, voire de l'entreprise. Cette compétence devient alors stratégique et intéresse autant les individus au titre de leurs besoins particuliers dans le travail que les organisations dans leurs images et relations clients.

La certification permet non seulement d'agir sur soi mais aussi de se positionner en conseil sur les autres.

La certification « image et posture professionnelles » permet de certifier la qualité des professionnels agissant sur ce sujet.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Construction de l'action d'accompagnement

- Identifier les problématiques d'image et de posture professionnelle dans sa pratique de conseil pour faciliter leur gestion.
- Identifier et analyser ses propres motivations, croyances, comportements pour gérer leurs impacts dans la rencontre client.
- Utiliser

les techniques d'exploration pour améliorer de façon continue ses standards de pratique et maintenir une image de professionnalisme.

- Analyser et évaluer de façon continue ses propres compétences dans le domaine du conseil en image et posture professionnelle pour s'adapter aux nouveaux besoins des clients.
- Communiquer avec le client en définissant clairement son rôle et ses limites pour poser des fondements du futur contrat d'accompagnement.
- Argumenter sur les bénéfices de l'action de conseil en image et posture professionnelles pour permettre au client d'identifier son niveau d'attente possible par rapport au contrat d'accompagnement.
- Mesurer et définir avec le client les degrés pertinents de confidentialité et de communication avec les autres pour partager et respecter un même cadre de référence.
- Mettre en œuvre les conditions favorables à une relation de confiance avec le client pour permettre de faciliter son développement.
- Utiliser une communication verbale compréhensible par le client en faisant preuve d'empathie pour s'assurer de la bonne réception des messages et de l'intention donnée.
- Aider le client à clarifier et analyser les résultats souhaités, en veillant à leur adéquation avec le contexte, pour définir des objectifs adaptés, réalistes et réalisables.
- Elaborer le processus spécifique à mettre en œuvre, en respectant les cadres définis (coûts, qualité, délais) pour atteindre les objectifs.
- Construire différents scénarii et options pour atteindre les objectifs et ainsi permettre d'adapter l'approche avec plus d'agilité.

• Etablir et gérer le contrat d'accompagnement, en veillant à répondre aux attentes et à ne pas dépasser les limites fixées pour garantir une relation satisfaisante.

Conduite et gestion de l'action de valorisation de l'image et de la posture professionnelles

- Préparer les conditions matérielles favorables à la conduite d'une action réussie pour avoir sa disposition tous les outils utiles à la mise en œuvre pratique des conseils promulgués.

- Collecter et Analyser toutes

les informations obtenues par le client, en

mettant en avant sa volonté d'aider,

pour rebondir avec pertinence et bienveillance

sur les conseils et idées

transmises.

- Utiliser les techniques, méthodes, outils

et concepts spécifiques pour accompagner le client à faire les changements d'image et de posture professionnelle en adéquation avec les contextes et contraintes de la vie professionnelle tout en respectant son cadre de référence.

- Utiliser les couleurs, les matières qui valorisent le client dans le style vestimentaire et accessoires pour correspondre à sa morphologie, à sa personnalité, à ses goûts et à son activité professionnelle.
- Valoriser l'image du client en apportant des conseils pertinents sur toutes les techniques de représentation physiques et comportementales pour lui permettre de renforcer sa confiance en soi
- Utiliser les techniques de questionnement et de feedbacks, en faisant preuve d'écoute active pour faciliter l'engagement et la participation du client.
- Utiliser un vocabulaire positif et bienveillant du cadre de référence fixé avec le client pour permettre de maintenir une communication fluide, efficace et respectueuse des distances interpersonnelles.
- Utiliser les techniques de communication non-verbale pour s'assurer que les mots formulés sont en phase avec les signaux transmis par le client et ainsi réagir de façon circonstanciée.
- Développer la confiance en tenant ses engagements et en s'abstenant à juger le client pour faire émerger sa volonté durable de progresser.
- Analyser les progrès réalisés par le client, en les repérant sur les enseignements acquis pour permettre de maintenir sa motivation.

- S'assurer que le client est capable d'utiliser les enseignements et nouvelles idées acquises pour l'engager dans une dynamique de changement durable.
- Accompagner le client à le rendre autonome dans son identification et dans sa gestion d'obstacles pour lui permettre de les surmonter et les dépasser.
- Utiliser les techniques de conclusion de la séquence de consultation pour la finaliser avec bienveillance et efficacité.
- Elaborer un rapport à remettre au client, en classant tous les conseils personnalisés transmis pour aider le client dans son passage d'une image actuelle à une image désirée ou nécessaire.

Suivi et évaluation de l'action d'accompagnement.

- Suivre et contrôler les résultats obtenus, en recueillant les feedbacks du client, pour analyser l'efficacité du processus établi.
- Rassembler les éléments sur l'efficacité de sa pratique pour contribuer à établir une culture d'évaluation des résultats.
- Améliorer le processus mis en place, techniques, méthodes et outils, en tenant compte des écueils relevés pour permettre la mise en place d'un principe d'amélioration continue.

Toutes les compétences sont évaluées.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Aucun pré requis particulier mais une expérience d'au moins un an est appréciée.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2021
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.afipp.org>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/4027/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	18
Parcours menés à terme	68
Taux d'achèvement	378 %
Période	02/2022 – 07/2022

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	368
Montant total engagé	724 724 €
Coût moyen par dossier	1 969 €
Durée moyenne	105 h
Période	01/2020 – 01/2022
France compétences	88 %

Reste à charge titulaire	5 %
France Travail	4 %
Régions	1 %
OPCO	1 %
Entreprise	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.