

LUTTER CONTRE LE SYNDROME DE L'IMPOSTEUR

7 heures

RENFORCER VOTRE CONFIANCE EN VOUS ET SURMONTER LE SYNDROME DE L'IMPOSTEUR
 POUR RÉVÉLER VOTRE VÉRITABLE POTENTIEL

PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

COMPRENDRE LE SYNDROME DE L'IMPOSTEUR

- > Définition du syndrome de l'imposteur
- > Identification des profils de l'imposteur
- > Ses impacts
- > Ses facteurs déclenchants

Atelier : introspection et partage en groupe

IDENTIFIER LES CROYANCES LIMITANTES

- > Identifier les croyances erronées liées au syndrome de l'imposteur
- > Les origines
- > Les blessures de l'enfance : (rejet, abandon, humiliation, trahison, l'injustice)

Atelier : exercice de réécriture de croyances limitantes

Atelier : brainstorming pour déconstruire collectivement les croyances limitantes

EVALUER SES TALENTS ET COMPÉTENCES

- > Identifier ses forces, compétences et talents réels
- > Apprendre à reconnaître et à valoriser propres compétences

Atelier : inventaire complet de ses compétences

Atelier: Visualiser ses compétences sous forme de carte mentale afin d'identifier les forces dominantes et les zones à développer.

REPRENDRE CONFIANCE EN SOI ET EN SA VALEUR PROFESSIONNELLE

- > Repérer les manifestations du syndrome de l'imposteur
- > Apprendre à renforcer l'estime de soi

Atelier : étude de cas

Journal d'auto-évaluation

Atelier feedback positif en binôme

Exercice de visualisation positive

OBJECTIFS

- > Reconnaître les caractéristiques du syndrome de l'imposteur dans la vie professionnelle
- > Identifier les croyances limitantes qui vous empêchent d'évoluer
- > Evaluer ses talents et ses compétences
- > Reprendre confiance en soi et en sa valeur professionnelle afin de se sentir légitime

LES + DE CETTE FORMATION

- > Autodiagnostic sur les racines du doute
- > Echanges en groupe et retours d'expérience
- > Conseils simples et pratiques à mettre en place à l'issue de la formation
- > Création d'un cahier de réussites

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toute personne souffrant du syndrome de l'imposteur.
 Aucun prérequis n'est nécessaire.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes

Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)

Mise à disposition d'un support pédagogique à l'issue de la formation

Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

700 € HT - Réf : #10033

Validité 31 décembre 2025



Participant(e)

Mme M. Nom.....

Prénom.....

Fonction.....

E-mail.....
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél (ligne directe).....

Tél mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en oeuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :

Formation choisie

Titre.....

Référence.....

Dates.....

Lieu.....

Tarif

Indiquez le tarif HT de la formation choisie.....

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....

Adresse.....

Code postal..... Ville.....

Téléphone..... Fax.....

N° d'identification (TVA intracommunautaire).....

Code APE / NAF..... N° Siret.....

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....

Service/Fonction.....

Tél (ligne directe)..... E-mail.....

Facturation/Réglement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.

Nom.....

Prénom.....

Service/Fonction.....

E-mail.....

Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro.....

LUXFORMAPRO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention "bon pour accord" :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.luxformapro.com/conditions-generales-de-vente/