



# LES RENCONTRES DE FORCEFEMMES

## PRÉSENTER SON PROJET

Clarisse Fageolles, Coca-Cola France

### |> UN PARCOURS EN 3 ÉTAPES

Votre **MARQUE PERSONNELLE** est la promesse unique de votre VALEUR AJOUTÉE. C'est ce qui vous rend **authentique, différent** de vos pairs, vos concurrents, et **pertinent** pour votre cœur de cible.

- > **Etape 1: Extraire** – Faire émerger la promesse unique de votre valeur ajoutée.
- > **Etape 2: Exprimer** – Communiquer votre projet, faire connaître votre proposition
- > **Etape 3: Rayonner** – Étendre son offre en alignement avec son environnement

### |> QUESTIONS A SE POSER

- > Quelles sont mes points forts ?
- > Qu'est-ce que je propose de différent qu'aucun autre concurrent ne propose ?
- > Pour quelle singularité je veux être connu(e) /reconnu(e) ?
- > Sur quelles valeurs je base ma réputation ?
- > Qu'est-ce que ma cible aime particulièrement de ce que je fais, et comment je le fais ?
- > Comment je peux améliorer ma proposition pour délivrer encore plus de valeur ajoutée à mon audience, les publics auxquels je m'adresse.

### |> LECTURES

Pour en savoir plus sur le "Personal Branding" :

*The Brand called you*, Tom Peter

*Ditch, Dare, Do*, William Arruda