

# 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 ses 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*

Objectifs, motivations:

Fait à :

Le :

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

Avez-vous des besoins de compensation liés à un handicap ?

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur [www.luxformapro.com/cgv/](http://www.luxformapro.com/cgv/)