

Démarrer son activité



Réussir son installation : Avoir des clients et de l'argent

Un programme de suivi sur quatre mois

Formations en groupes

Coaching individuel

Ateliers réseautage

- **Du recul et du soutien sur la stratégie et les priorités**
- **Renforcer la confiance en soi et l'assertivité**
- **Développer son leadership**
- **Garder le moral et le cap**
- **Apprendre à se mettre en valeur**
- **Devenir visible pour attirer les clients et les médias**
- **Etre à l'aise avec l'argent pour augmenter ses revenus**
- **Garder le moral et le cap**

- **Un maximum d'impact par stagiaire**
- **Un soutien concret et personnalisé**



Les effets concrets et positifs du programme de suivi pour entrepreneuses

- Avoir des outils concrets pour développer sa visibilité
- Gagner de la confiance en soi et de l'assertivité
- Savoir comment se mettre en valeur et s'affirmer
- Attirer les clients, les partenaires, les médias
- Mettre en place une stratégie de communication abordable
- Avoir une relations saine avec l'argent
- Apprendre à négocier win/win
- Savoir vendre et se vendre avec plaisir
- Augmenter ses revenus
- Un soutien concret et efficace en période de lancement
- De la confiance dans son activité pour démarrer

Public

- Femmes* entrepreneuses, consultant, coachs.

*les hommes sont les bienvenus aussi ☺

Durée : 4 mois de suivi intensif

- Des formations
 - 2 formations de 2 jours soit 28 heures de formation
 - En petits groupes de 10 participantes maximum
 - Réparties en 2 fois 2 journées (9h30-13h30 et 14h30-17h30)
- Des sessions de coaching individuel
 - 3 sessions de coaching individuel d'1h30, soit 4h30
- Des ateliers mensuels de réseautage actif et interactif
 - 4 sessions de networking lunch de 30 participants
 - Ateliers de 3 heures, soit 12 heures

Au total, 44 heures de formation, coaching et réseautage en 4 mois.

Lieu : GoodFutur – Paris 7ème



Le programme

44 heures en 4 mois

2 sessions de 2 jours de formation en groupe

3 sessions de coaching

4 sessions de 3 heures d’ateliers réseautage

**Mois 1 : coaching individuel
Networking lunch**

**Mois 2 : formation “Visibilité”
formation “Se vendre”
networking lunch**

**Mois 3 : coaching individuel
networking lunch**

**Mois 4 : networking lunch
coaching individuel**



LES 2 FORMATIONS

1. Formation de 2 jours

Visibilité : se mettre en valeur et se faire connaître

Devenir une référence pour être visible dans les médias, les réseaux et sur internet

- s'imposer comme un expert,
- se faire remarquer des clients, partenaires et médias
- parler plus efficacement de notre travail
- augmenter notre clientèle
- se présenter en public
- améliorer nos relations avec les médias
- se faire connaître sur internet (blog, newsletter...)
- se différencier des concurrents
- trouver des thèmes de conférences
- comprendre le réseautage

Pendant 2 jours, on apprend comment :

- Se faire connaître sur internet et hors internet
- Devenir un expert
- Se différencier des autres
- Se présenter en public
- Parler de son travail
- Améliorer nos relations médias
- Démarrer un blog professionnel
- Devenir conférencier
- Développer le "networking"

2. Formation de 2 jours

Vendre, se vendre et négocier

Apprendre à vendre ses compétences et ses produits pour améliorer les relations avec les prospects et augmenter vos revenus.

Pendant 2 jours, on apprend comment :

- Parler d'argent en étant à l'aise
- Améliorer la qualité de nos relations avec nos clients
- Parler de soi, de ses produits ou services
- Se sortir du « paradoxe de la vente »
- vendre en étant à l'aise
- Comprendre les besoins des clients
- Accepter les critiques et entendre un refus
- Négocier win/win
- Développer son chiffre d'affaires
- Se donner la permission d'être riche



Les sessions de coaching individuel 3 sessions en 4 mois

1ère session de formation individuelle, 1h30
idéal : un mois avant la première formation

**Bilan individuel. Bilan du projet. Vision, mission, valeurs...
Stratégie. Objectifs du programme.**

2ème session de formation individuelle, 1h30
Idéal : un mois après la 2ème formation

**Travail individuel et concret sur les stratégies à mettre en
place et les points de blocage.**

3ème session de formation individuelle, 1h30
Idéal : un mois après la 2ème session de coaching

**Travail individuel et concret sur les stratégies et les points de
blocage.**



Ateliers de réseautage interactifs 4 sessions en 4 mois

Les mardis, une fois par mois, de 12h à 15h

Chaque mois, un nouveau thème pour apprendre et interagir avec d'autres femmes à haut potentiel.

Pour développer des contacts, échanger de l'information, obtenir des renseignements, se faire connaître, développer sa visibilité, s'entraîner à parler en public.

Parmi les thèmes développés :

- Le réseautage, comment ça marche
- Comment se mettre en valeur
- Spécial entrepreneuses
- Leadership Féminin

Networking lunch un mardi par mois.

Arrivée entre 12h et 12h30

Network informel pendant le déjeuner

Présentation de Chine Lanzmann sur un thème différent tous les mois pendant 30 mn environ

Présentation au groupe avec chaque fois un point particulier à travailler

Fin vers 15h.

*Ce réseau féminin né en 2006 regroupe plus d'une centaine de femmes à haut potentiel, business women et entrepreneuses. Il est cité dans **le Guide des Réseaux Féminin**, Le Cherche Midi Editeur, 2007.*



Pédagogie

**Une méthode unique
basée sur des théories simples et puissantes**

- La méthode de Communication Créatrice de Valeur de Marshall Rosenberg
- Les croyances de l’analyse transactionnelle
- Le networking de Lise Cardinal
- La relation à l’argent, de Peter Keonig
- L’approche systémique de Palo Alto
- L’intelligence Emotionnelle

- Et sur mon expérience professionnelle de femme salariée, manager puis PDG et sur mon expérience de coach et formatrice avec des particuliers et en entreprise.

- Chaque session démarre avec une partie théorique illustrée

- Puis des cas pratiques et concrets, de jeux et de mises en situations.

- Une pédagogie progressive des 12 sessions

- Des documents pédagogiques sont remis aux stagiaires pour chaque session



Commentaires des participantes à la fin de la formation

Renforcer la motivation et l'implication

“Cette formation m'a donné de l'énergie pour aller de l'avant.”

“J'ai compris que ma carrière dépend de moi. Je reprends du pouvoir en identifiant mes besoins et en préparant les solutions pour mon boss ou mes collègues.”

“Je perds moins de temps dans les conflits, je redouble d'efforts et travaille trois fois plus vite. Je suis super motivée.”

“J'ai appris sur moi, les choses que je fais bien, comme m'affirmer, et aussi j'ai appris sur les autres, comme d'aller voir leurs besoins en leur parlant.

“Avec les clients, ça se passe bien. En interne, c'est plus difficile de prendre ma place. Cette formation m'aide beaucoup pour renforcer ma confiance en moi, surtout en interne.”

“Quand je vois que je suis comme une petite fille, je cherche l'homme qui est en moi et ça me renforce.”

“J'arrête de râler:, j'arrive à sortir de la plainte, je travaille sur mes besoins et ça me redonne de l'énergie, de l'apaisement, de la confiance.”

“Quand je suis recentrée sur mes besoins, je suis plus forte. Quand une situation me perturbe, j'arrive à prendre du recul. Ca clarifie la situation, du coup, ça me renforce.”

Mieux gérer le quotidien

“J'ai acquis de nombreux outils, utilisables quotidiennement, pour clarifier des situations simples et même débloquer des situations complexes. Je comprends mieux les autres et me positionne mieux.”

“Méthode facile à utiliser pour analyser les situations et très efficace.”

“J'ai appris plein de tips utiles au jour le jour : flash news, exprimer les besoins après les avoir recherchés, l'homme qui est en moi...”

“J'ai été agréablement surprise par le contenu et les conseils donnés”

“Les conseils clés donnés sont facilement applicables au quotidien, cf flashnews)

“Une révélation : j'ai des besoins ! après je me demande comment trouver des solutions.”

“Je vais plus facilement chercher de l'aide et déléguer. Avant, je me mettais beaucoup trop de pression à faire tout toute seule”.

Améliorer les relations

“Très utile pour faire le point, prendre du recul pour réfléchir à des situations conflictuelles avec des clients et des collègues, ça m'aide à trouver des solutions à des situations d'impasse en terme de communication”.

“Je sais maintenant aller sur la colline de l'autre (empathie) quand la discussion n'avance pas”. “J'utilise le “et en même temps” plus constructif”

“J'ai plus d'affirmation face à mon boss, je suis plus claire dans mes explications quand surgissent des problèmes”.

“J'aimerais continuer cette formation/coaching car elle permet d'améliorer les relations et permet d'évoluer dans l'entreprise”

“Je commence maintenant les entretiens par un “flash news” et c'est très utile pour donner une image positive”.



Programme “Démarrer son activité, suivi sur 4 mois”

“Au lieu de m’énervier dans une discussion, j’arrive à trouver une stratégie gagnant/gagnant.”

Créer de la valeur

“J’ai plus confiance en moi et en l’autre, je me sens mieux et c’est utile pour tous ceux qui travaillent avec moi. On échange mieux, on travaille mieux, on ne peut que produire plus.”

“Les situations traitées s’appliquent à tout le monde de façon différentes et m’ont permis de mieux comprendre la façon dont certaines personnes réagissent”

“J’ai testé l’empathie : ça a ouvert des situations, m’a aidé à ouvrir la communication. Avec mes managers, je suis plus enthousiaste, plus posée, je me sens plus pro. J’essaie d’être plus concrète”.

“Je suis plus sereine depuis que je me recentre sur mes besoins. Je prends moins les choses personnellement car je vois les besoins des autres. Je demande à mon boss “qu’est-ce que je peux faire pour t’aider ?” au lieu d’être frustrée.

“Comme j’ai moins peur de demander, je travaille mieux. Comme je sais comment dire un “non” positif, je créé une solution win/win pour tout le monde”.

Résumé

La formation est très appréciée des participantes. Elles sont surprises de découvrir le potentiel et la simplicité de cette méthode de Communication Créatrice de Valeur. Elles comprennent comment s’exprimer et entendre l’autre pour arriver à une stratégie véritablement win/win. Avec des outils concrets pour augmenter leur assertivité, elles améliorent leur communication professionnelle et gagnent en motivation et en implication.

Elles gagnent de l’énergie, du temps et de l’efficacité.



La formatrice



Chine LANZMANN

Chine Lanzmann est Coach en Leadership Féminin, auteur et mentor. Elle a 20 ans d'expérience en communication. Pionnière d'internet dès 1985 en lançant la première Communauté Virtuelle des utilisateurs de Macintosh, sa carrière s'est poursuivie à Canal + pendant 9 ans, où elle était journaliste et productrice d'un magazine culturel sur le high-tech « Cyber Culture ». Pour aider les femmes à réussir leur vie, la journaliste devient entrepreneuse avec « newfam.com », un site web féminin, financé par Apax Partner à la hauteur de 3 millions d'euros. Chine a découvert le coaching et le Leadership Féminin en Californie et a développé sa méthode unique, Woman Impact, pour développer le potentiel professionnel des femmes. Ses clients sont des entrepreneuses et des hauts potentiels des grandes sociétés dans la Finance, les Médias, les Services et l'Industrie. Elle est invitée à parler de l'affirmation des femmes dans des conférences de HEC Féminin, Sciences-Po Féminin, Polytechnique Féminin et anime son propre réseau de business women. Elle a publié 6 livres dont le dernier « Gagner sa vie en se faisant plaisir » est un best seller (J'ai Lu, 2007) et a été interviewée notamment par le Wall Street Journal, Figaro Madame et TF1.

L'accompagnement de femmes dans leur carrière

- Coaching individuel avec des dizaines de femmes (entreprises CAC 40, haute Finance, groupes internationaux)
- Animation de formations spéciales “leadership au féminin” en interne et en externe
- Animation d'un réseau féminin de business women depuis 2006
- Animation d'ateliers sur l'asservité et la visibilité dans les réseaux féminins de Grandes Ecoles comme HEC, Sciences-Po, Polytechnique...

Une coach et formatrice reconnue

- Elle a coaché et formé plus de 300 personnes : managers, dirigeants et reçoit d'excellentes évaluations des formations et coaching.
- Elle est formée à la méthode de communication créatrice de valeur de Marshal Rosenberg (plus de 100 jours de formation), une méthode simple et puissante pour résoudre les conflits.
- Elle est aussi formée par Catherine Henry Plessier, docteur, coach et formatrice à l'intelligence émotionnelle
- Ainsi que par Claudia l'Amoreaux, coach et formatrice américaine de « Learning Conversations » depuis 2003
- Et par Peter Koenig, formateur qui travaille sur la relation à l'argent
- Elle est supervisée quatre heures par mois par Isabelle Constant, formatrice en Analyse Transactionnelle.



Frais pédagogiques

44 heures de formation en 4 mois

Prise en charge par une entreprise (formation, DIF):
4.700 € HT

Par un particulier : 1.200 €

Organisme de formation

GoodFutur est un organisme de formation.
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro
11 75 40678 75 auprès du préfet de région d'Ile de France

Frais d'hébergement et de repas

A la charge des participantes.

Lieu de Formation

Paris 7ème, métro Solférino

Inscription

Par email chine@lanzmann.com

Calendrier des formations en groupe et des ateliers réseaux

A voir ensemble, calendrier ci-joint et sur le site
leadershipfeminin.com

Les 4 sessions de formation individuelle

Rendez-vous à prendre individuellement.

Informations

Chine Lanzmann – 06 16 26 10 62

Mail : chine@lanzmann.com -

site : www.leadershipfeminin.com

