

# LEADERSHIP AU FEMININ

## Améliorer vos relations professionnelles et développer votre leadership

**3 mois de formations en groupe pour développer votre assertivité, votre confiance en vous et votre impact professionnel.**

**Gagnez du temps, de l'énergie, de l'équilibre.**

**Vos relations sont plus sereines, vous créez plus de valeur, pour vous, pour votre entreprise, pour la société.**

**• En bonus : 4 sessions de coaching individuel.**

### Objectifs

**A la fin des 6 jours, vous aurez des méthodes et des outils concrets pour :**

- Améliorer vos relations professionnelles
- Gagner de la confiance et de l'assertivité
- Vous affirmer, même dans les situations difficiles
- Manager d'une façon juste pour vous et les autres
- Garder implication et motivation
- Prendre toute votre place professionnelle

### Programme : 6 jours animés par Chine Lanzmann

#### Module 1 : S'affirmer et se mettre en valeur

- Les outils de l'affirmation de soi au féminin
- Les bases de la Communication Créatrice de Valeur
- Développer la confiance en soi
- Reprendre le contrôle sur soi : débloquer les croyances limitantes.

#### Module 2 : Entendre l'autre, le pouvoir de l'empathie

- Avoir de l'impact en écoutant les autres
- Réagir à un message négatif pour garder toute votre force et votre énergie
- Recevoir une critique en restant calme.

#### Module 3 : Le dialogue influent

- Dire non : Exprimer votre désaccord d'une façon respectueuse
- Oser demander
- Communiquer vos idées avec force.
- Stratégie win/win : trouver une solution satisfaisante pour tout le monde.



### Public

Dirigeantes et entrepreneuses, en pleine carrière et en transition.

### Les plus

- Une méthode unique conçue pour développer les femmes : Woman Impact
- un groupe composé de femmes pour s'autoriser à réussir ensemble
- Un programme très apprécié des stagiaires
- Du coaching individuel en bonus pour avancer

### Témoignage

*« J'ai adoré ma formation sur le Leadership au Féminin. Je suis devenue plus posée vis-à-vis de mes clients, j'exprime mieux ce que je veux, et je l'obtiens plus facilement. Auparavant, j'étais peut-être plus autoritaire, ou plus imprécise... Je me suis sentie pleine d'espoir et d'envies, en harmonie avec moi-même. »*

**Myriam Ferram, project manager chez State Street Bank.**

Le programme détaillé :

## **PARTIE 1 S’AFFIRMER ET SE METTRE EN VALEUR**

### **Jour 1**

#### **1. Avoir du leadership : pour quoi faire ?**

- Que recouvre la notion de leadership
  - Pourquoi c’est plus difficile pour les femmes aujourd’hui encore
- Coincées entre la « gentille » ou la « trop dure »  
Le travail est un monde d’hommes  
Comment faire ?
- En quoi développer son leadership permet-il d’accroître son potentiel professionnel

#### **2. Développer la confiance en soi**

- Qu’est-ce que la confiance en soi ? Comment cela fonctionne ?
  - La différence entre estime de soi / confiance en soi / affirmation de soi
- Exercice : le « rendez-vous avec moi-même » : comment le fait de regarder le chemin parcouru et de choisir ses priorités renforce la confiance
- Identifier ses croyances limitantes grâce à l’analyse transactionnelle
- Test : travail individuel pour mieux se connaître et sortir des pièges (soit forte, soit parfaite, dépêche toi, fais des efforts, fais plaisir)
- “L’homme intérieur” : comment faire appel à cette partie de nous qui sait réussir

#### **3. Se mettre en valeur : le marketing de soi**

- Oser se mettre en valeur sans se vanter
- La différence entre se mettre en valeur et se vanter  
L’écueil à rester trop modeste
- Outil : la « flash news » : parler de soi et de son travail de façon positive développe la confiance et donne une image positive
  - Développer sa visibilité en interne et en externe
- Le pouvoir collaboratif des réseaux  
Exercice de prise de parole en public : présentation au groupe

### **Jour 2**

#### **4. Comment être assertive : s’affirmer tout en respectant les autres**

- C’est quoi l’assertivité ?
  - Comment faire pour s’affirmer en respectant les autres ?
  - Les outils de l’affirmation de soi au féminin :
  - La Communication Créative de Valeur centrée sur : les faits, les émotions, les besoins et les demandes.
- Les quatre étapes de la CCV  
Les différentes familles d’émotions  
Comment fonctionnons-nous avec nos besoins ?  
Comment faire des demandes pour avoir le plus de chance d’être comblées

**PARTIE 2 : LE POUVOIR DE L'EMPATHIE****Jour 3****5. Techniques d'empathie en Communication Créatrice de Valeur**

- Les différentes formes d'empathie
- L'empathie, ce que c'est et ce que ce n'est pas
- De quelles façons l'empathie favorise le leadership
- Comment fonctionne l'empathie centrée sur les besoins

Exercice : différentes formes d'empathie

**6. Savoir dire non et poser ses limites de façon respectueuse**

- Pourquoi c'est difficile de dire non
- Comment s'exprimer de façon positive : « A quoi je dis oui quand je dis non »

Jeu de rôle: à quoi je dis oui quand je dis non

Différentes façons de « dire non » et de poser ses limites

- Comment accueillir avec empathie la déception chez l'autre

**Jour 4****7. L'auto-empathie pour garder son leadership dans tous les cas**

- Comment fonctionne l'auto-empathie
- Les différentes étapes d'auto-empathie
- Comment faire quand il y a conflit entre différentes parties de moi

Exercice : « les deux chaises »

**8. Comment rester calme face à la critique**

- Transformer une émotion perturbante en émotion constructive
- Ce qui se cache derrière les critiques

Exercice : « les 4 façons de réagir à un message négatif » : conserver son énergie même dans les cas complexes

Exercice : « la pire critique » que vous craigniez de recevoir et comment la désamorcer

**PARTIE 3 : LE DIALOGUE INFLUENT****Jour 5****9. Exprimer et recevoir de la gratitude pour renforcer la relation**

- En quoi la gratitude favorise le leadership
- Comment exprimer et recevoir des remerciements

Exercice : jeu de la gratitude

**10. L'importance du feedback**

- Ce qu'est le feedback et pourquoi c'est essentiel
- Comment donner et recevoir du feedback négatif

Jeu de rôle : exprimer et recevoir du feedback

**Jour 6****11. Communiquer ses idées avec impact**

- Comment trouver les bons arguments et les communiquer
- Comment rendre un message puissant et convaincre

Jeu de rôle : situation où vous avez envie d'avoir de l'impact

**12. Techniques de négociation**

- Comment se passe une négociation gagnant/gagnant
- Entendre un désaccord
- Le dialogue de négociation
- Comment trouver une solution satisfaisante pour les 2 parties

Exercice : « les six chaises du dialogue influent »

Bilan de la formation.

Et bien sûr, des jeux, des pauses et des points récapitulatifs pour intégrer.

## Leadership au Féminin



### Informations et inscriptions

Amandine Neuville  
01 45 51 97 15

mail  
contact@womanimpact.com

site  
www.womanimpact.com

### Les raisons de choisir le stage Leadership au Féminin

- Un lieu conçu pour les formations dans un cadre chaleureux
- Des documents pédagogiques remis à chaque participant
- Un soutien administratif : convention, feuille de présence, devis, facture...

### Frais pédagogiques

#### 42 heures de formation en 3 mois

- Prise en charge par une entreprise (formation, DIF) : 3.500 € HT
- Prise en charge par un particulier ou une petite entreprise : nous contacter pour adapter le tarif à vos revenus, à partir de 2000 €

### Organisme de formation

Good Futur 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

5bis rue de solférino, Paris 7ème, métro Solférino

### Durée : 42 heures

- 6 journées de formation en groupe de 12 participantes réparties en 3 fois 2 journées de 7h (9h30-13h30 et 14h30-17h30)

### Calendrier des formations en groupe

Leadership de printemps :

- 18-19 mai + 8-9 juin + 29-30 juin 2010

Leadership d'automne :

- 20-21 octobre + 24-25 novembre + 8-9 décembre 2010



«j'accompagne les femmes impliquées dans leur vie professionnelle et qui veulent réussir»

## Témoignage

« Grâce à la formation sur le leadership féminin, j'ai réussi à monter mon entreprise. Jusque-là, j'avais bien pensé à créer ma propre structure, mais j'avais rangé cette idée dans un coin de ma tête, tant cela me paraissait impossible. Mon travail avec Chine m'a fait prendre conscience de mes besoins, et m'a donné suffisamment confiance en moi, en mes capacités et en mon potentiel, pour les écouter. Il m'a aidée à laisser de côté mes peurs, à accepter l'éventualité de me tromper, et en un mot : à avancer. Chine m'a aussi permis d'acquiescer plus de légèreté, à me détacher des exigences et des contraintes que je pouvais m'imposer. Grâce à elle, j'ai démarré mon activité dans une plus grande sérénité.»

**Valérie Talleepied, fondatrice de Retail Management, conseil spécialisé dans le management des réseaux de boutique de mode haut de gamme**

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 documents pédagogiques sont remis aux stagiaires pour chaque session

# Leadership au Féminin

## CHINE LANZMANN, COACH EN LEADERSHIP AU FÉMININ

En 2004, Chine ouvre son cabinet et met au point sa méthode unique, WomanImpact, pour offrir aux femmes plus de visibilité dans leur vie professionnelle. Son objectif : les aider à construire leur réussite, tout en se faisant plaisir. Aujourd'hui, ses clientes sont entrepreneuses et dirigeantes dans la Finance, la Communication, les services, le luxe et l'Industrie. Chine donne aussi des formations dans des grandes écoles (HEC, Centrale,...), intervient auprès des entreprises pour les aider à promouvoir la place des femmes et anime des réseaux féminin. Mariée, mère de deux enfants, elle connaît aussi les enjeux des femmes, et leur besoin d'équilibrer vie professionnelle et vie privée...

## SON PARCOURS

Chine bénéficie d'une expérience de 25 ans dans le monde de la communication. Auteur d'un premier best-seller à 18 ans - l'Année Câline, chez Pauvert - elle participe aux débuts du net avant de devenir journaliste chez Canal Plus pour l'émission Nulle Part Ailleurs, puis pour son propre magazine culturel mensuel, Cyber Culture. En 1999, elle devient entrepreneuse et lance un site féminin d'information, www.newsfam.com. L'expérience difficile de l'éclatement de la bulle internet l'amène à se faire coacher. Sa vocation se dessine.

## SA FORMATION

Sa rencontre avec Claudia L'Amoreaux, coach à Berkeley, lors d'un voyage en Californie, va changer sa vie. Claudia l'encourage à se former à la communication non-violente. Depuis, elle continue sa formation et passe vingt jours par an à approfondir de nouvelles méthodes pour les transmettre aux femmes qui travaillent avec elle.

## PEDAGOGIE

### La méthode WOMAN IMPACT S'APPUIE SUR PLUSIEURS THÉORIES ANALYTIQUES :

- **La Communication Créatrice de Valeur** : La théorie de Communication «NonViolente» mise au point par Marshall Rosenberg propose une façon de communiquer pour mieux se faire comprendre de l'autre. Elle repose sur quatre piliers : l'observation objective des faits, l'expression de ses sentiments, la reconnaissance de ses besoins et la formulation d'une demande précise. L'objectif : s'affirmer sans agressivité, éviter de se laisser envahir par les émotions et prendre en considération ses besoins ainsi que ceux des autres pour sortir des conflits et trouver une stratégie gagnante/gagnante.
- **L'analyse transactionnelle** : une véritable grille de lecture pour mieux comprendre le rôle que chacun joue au travail, ainsi que le fonctionnement du groupe.
- **La théorie du réseau féminin de Lise Cardinal** : Pionnière en la matière, Lise Cardinal dirige le réseau de femmes d'affaires au Québec depuis 30 ans.
- **Les thèses sur l'argent de Peter Koenig** : Une aide formidable pour explorer nos projections liées à l'argent, s'en libérer et le faire circuler de façon fluide.
- **L'approche paradoxale de Palo Alto** : Permet de replacer l'individu dans un système, élaborer des nouvelles stratégies individuelles pour sortir des situations difficiles.