

# LE LEADERSHIP AU FÉMININ



## 2 jours

### LES VALEURS FÉMININES, UN ATOUT POUR MANAGER

#### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### LES FEMMES ET LA FONCTION MANAGÉRIALE

- › Différencier le leadership masculin du leadership féminin
- › S'appuyer sur les valeurs et les traits de personnalité des femmes qui influencent positivement les organisations
  - empathie et altruisme
  - reconnaissance
  - inspiration
  - prise de décision participative
- › Mettre en place des stratégies de développement de la confiance en soi
  - connaissance de soi, savoir faire, collaborateurs alliés

Exercice pratique : créer son propre modèle de leadership en trois étapes : valeurs, mentors et zone d'excellence

#### CULTIVER SA SINGULARITÉ

- › Découvrir, s'appuyer sur ses forces pour se démarquer
- › Oser exprimer sa singularité
- › Développer sa créativité au quotidien

Atelier : construire son "personal branding"

#### DEVENIR SON PROPRE COACH POUR LIBÉRER SON POTENTIEL

- › Agir en cohérence pour une performance durable
- › Enrichir ses stratégies de communication
  - s'affirmer sans s'imposer
  - présenter et avancer ses idées
  - exprimer une demande
  - savoir dire non

Exercice pratique : aligner ses comportements avec sa vision, sa mission et ses valeurs de femme leader

- › Exprimer un désaccord, gérer les tensions et éviter l'escalade

S'entraîner au DESC

- › Développer sa répartie face aux remarques déstabilisantes

#### IDENTIFIER LES FREINS ET LES LEVIERS POUR VIVRE PLEINEMENT LE MANAGEMENT AU FÉMININ

- › Identifier ses croyances, ses peurs et sortir de sa zone de confort
- › Gérer ses états internes (émotions et sensations)
- › Découvrir l'IKIGAI
- › Approfondir sa connaissance de soi en tant que femme leader

Exercice en sous-groupes : exploiter et renforcer son plein potentiel

Exercice individuel : découvrir sa mission de vie

#### CRÉER UNE STRATÉGIE EFFICACE POUR RÉALISER SA MISSION

- › Vision et projets : plan d'action individuel à court, moyen et long terme

Exercice pratique : le cycle de la créativité : de la vision à l'action

- › Identifier les priorités et s'adapter aux contraintes
- › S'organiser d'après les lois du temps
- › Définir, développer et maintenir un équilibre de vie
  - cartographie en 8D ("roue de la vie") : travail / carrière, finances, famille, loisirs, vie affective, développement personnel, environnement, santé

Mise en place d'un plan d'action personnalisé

#### OBJECTIFS

- S'affirmer dans son management au féminin en cultivant sa singularité.
- Prendre conscience de ses blocages afin de mieux mobiliser ses ressources et se faire confiance.
- Détecter ses potentialités de leadership pour accroître ses compétences.
- Acquérir des stratégies pour s'épanouir dans son management.
- Améliorer son équilibre vie professionnelle et vie personnelle.

#### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une analyse individuelle permettant une prise de conscience de ses forces et zones de vigilance
- Les apports personnalisés d'une consultante "terrain", coach professionnelle en entreprise pour aider à se positionner
- Des jeux de rôles et mises en situation pour intégrer de nouvelles pratiques

#### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Dirigeantes, directrices, cadres et managers souhaitant affirmer leurs forces et qualités typiquement féminines, responsables de services hommes et femmes sensibilisés aux enjeux du management au féminin, femmes souhaitant accroître leur leadership

#### 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 et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne 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

1 470 € HT - Réf : MAN-FEMI

Validité : 30 juin 2024

#### PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :  
les 2 et 3 avril 2024

Paris Montparnasse :  
les 10 et 11 juin 2024  
les 7 et 8 novembre 2024

## 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 œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :  
.....

## Formation choisie

Titre.....  
Référence.....  
Dates.....  
Lieu.....  
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).  
Merci de préciser votre choix :

Formation + Accès e-ressources pendant un an \*  Formation seule

## Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option 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/Règlement

### 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 : .....  
*GERESO 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*

### FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....  
Numéro de prise en charge.....  
Adresse de votre OPCO.....  
Code postal | | | | | Ville.....

*Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix 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.gereso.com/cgv/](http://www.gereso.com/cgv/)

**Prise en charge** (si parcours certifiant) :  
 CPF  Entreprise  OPCO