



FORMATIONS LONGUES

EXPERTISE

Ref. : 3607819

Durée :
4 jours - 28 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 4120
€ HT

LEADERSHIP AU FÉMININ

Comment les femmes peuvent convaincre et gagner en crédibilité en affirmant leur leadership ?

Que vous soyez étudiante, entrepreneure, dirigeante d'entreprise, salariée ou en reconversion professionnelle, vous allez rencontrer un jour des questionnements concernant votre leadership au féminin dans votre milieu professionnel. Comment affirmer votre personnalité et vos opinions ? **Cette formation** développe toutes les clés indispensables pour les femmes en position de **leadership** : du développement du marketing personnel en passant les fondamentaux de **la prise de parole en public** et de la communication, jusqu'aux techniques d'influence. Par une approche à la fois théorique, pratique et opérationnelle, vous apprendrez à structurer vos messages impactants, déployer votre argumentation, affirmer votre posture et acquérir des techniques de gestion du stress

OBJECTIFS

- Développer son marketing personnel.
- Structurer son message.
- Faire adhérer et convaincre.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Dirigeantes, dirigeantes opérationnelles.

PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux de la prise de parole.

COMPÉTENCES ACQUISES

Développer son marketing personnel, structurer son message et faire adhérer et convaincre.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- E-quiz amont
- Présentiel
- E-quiz aval

PROGRAMME

Leadership au féminin

Maîtriser les fondamentaux de la communication

- Analyser les difficultés rencontrées par tout communicant et la force des solutions.
- Mesurer l'impact de l'image visuelle, de l'image sonore et intégrer leurs composantes.
- Identifier les cinq clés du démarrage réussi d'une communication.
- Lire un texte tout en donnant l'impression d'improviser son discours.

Développer ses techniques vocales et gérer son stress

- Améliorer son image sonore.
- Retrouver un parler vrai en toute situation professionnelle de communication.
- Valoriser ses interventions et créer un confort d'écoute.
- S'approprier et mettre en pratique des techniques de respiration, relaxation, visualisation et préparation mentale.
- Maîtriser son trac et recouvrer l'intégralité de ses moyens en situation stratégique de communication.

Parler en dirigeante

- Gérer ses émotions.
- Connaître et maîtriser les cinq règles de l'assertivité.
- Affirmer son look : travailler son look dans un esprit d'alignement et de respect de sa



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF

Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

Pyramyd NTCV - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@pyramyd.fr
Siret 351 996 509 00037



personnalité.

- Établir ses priorités d'action et sa feuille de route pour sortir du modèle inculqué.
- Analyser son positionnement personnel et son rapport aux différences.
- Acquérir de nouveaux réflexes de communication : affirmation, brièveté, vocabulaire non verbal et verbal et juste dosage d'émotion.

Développer son marketing personnel

- Clarifier son objectif personnel : découper l'objectif et programmer son « phare », se projeter sur 2 à 5 ans, gestion des priorités par rapport à l'objectif défini.
- Être visible en interne : faire savoir, se faire connaître, faire connaître ses souhaits et ambitions.
- Professionnaliser son réseau.
- Adapter sa posture à son interlocuteur.

Structurer son message

- Préparer et cadrer son intervention : identifier l'objectif, choisir un axe, élaguer.
- Organiser le contenu : accroche, argumentation, chute.
- Dissocier les faits, les opinions et les sentiments pour mieux atteindre son objectif.
- L'importance des anecdotes, histoires, métaphores, faits marquants, chiffres clefs.

Faire adhérer et convaincre

- Anticiper les questions pièges et "attaques".
- Préparer et roder des réponses appropriées.
- Maîtriser les protocoles d'argumentation et de répartie.
- L'écoute à deux temps pour mieux rebondir.
- Les moyens de transformer les blocages en opportunités : techniques, confiance, assertivité.
- S'appropriier les outils de communication interpersonnels pour réussir son intervention.

INTERVENANTS

Katja INGMAN
Conférencière
Intervenance NG

Ariane OCLIN
-

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Alternance d'exercices pratiques, de jeux pédagogiques et de mises en situation face caméra avec débriefing individualisé.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

LIEUX ET DATES





À distance
29 août au 20 sept. 2022

Paris
29 sept. au 18 nov. 2022
16 janv. au 07 févr. 2023



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

Pyramyd NTCV - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@pyramyd.fr
Siret 351 996 509 00037