

## **MODULE 1 : COMPRENDRE ET ÉTABLIR SON *BRANDING* PERSONNEL**

- Respecter son propre style de gestion
- Maximiser son impact sur les autres
- Identifier ses forces et faiblesses
- Déterminer ce qui nous rend unique
- Assumer sa marque
- Définir ses ambitions

## **MODULE 2 : METTRE EN PRATIQUE SES COMPÉTENCES NATURELLES DE NÉGOCIATION ET SA PRÉSENCE EXÉCUTIVE**

- Comprendre les intérêts, les priorités et les objectifs des différentes parties
- Intégrer les concepts de négociation, de rationalités, de biais, d'émotions et d'influence
  - Apprendre à composer avec des personnalités difficiles
  - Négociation au féminin : différences et mise en pratique
  - Impact des biais, préjugés et les différences culturelles sur les négociations
- Traiter avec des gens irrationnels et des personnalités difficiles (liste de recommandations)
- L'importance du timing
- Reconnaître à quel moment s'éloigner de la table
- Wrap-up et take aways
- Livres et références

## **MODULE 3 : DÉVELOPPER SON COURAGE MANAGÉRIAL**

- Renforcer son estime de soi et sa confiance, en reconnaissant ses réussites
- Développer sa capacité à s'affirmer et prendre sa place de manière authentique lors de situations difficiles.
- Surmonter la peur de l'échec et du jugement
- Développer sa capacité à user d'audace et à mesurer ses risques personnels
- Identifier des pistes d'action pour oser davantage et se faire respecter

## **À CES TROIS PRINCIPAUX SUJETS TOUCHÉS EN FORMATION S'AJOUTERONT DISCUSSION, PANEL AINSI QUE CO-DÉVELOPPEMENT SUR :**

- Réflexion sur le leadership féminin
- L'intégration des hommes dans la réussite de son cheminement professionnel
- La solidarité féminine et la création de réseau
- Une saine conciliation travail-vie personnelle