



# CALLIOPE CONSULTING

Regardez et activez votre entreprise différemment

**Business Coaching & Training**

## **BOOSTER SA CARRIERE AU FEMININ Programme Formation - Inter entreprises 2010**

Réussir sa carrière au féminin, qu'est-ce que cela veut dire ?

En tant que femme, comment se réaliser professionnellement tout en s'épanouissant dans les autres sphères de vie ?

Comment franchir ce « plafond de verre », sorte de limite invisible mais bien réelle dans la progression hiérarchique ?

Ce programme a été conçu pour permettre aux femmes de mettre en œuvre un plan d'actions concret afin de valoriser leur potentiel et leurs compétences.

### **Points forts du training : Six mois d'accompagnement !**

Dans un climat de bienveillance et d'humour, un parcours sur mesure et une approche unique qui s'articule de la manière suivante :

- Deux journées de formation sous la forme d'ateliers interactifs (Jour 1 & Jour 6) pour se questionner, analyser ses points forts, ses marges de progrès, définir ses objectifs et son plan d'actions et de suivi.
- Une formation spécifique, sous la forme de deux modules de deux jours pour développer confiance en soi, impact et leadership ainsi que des outils nécessaires pour renforcer ses compétences dans les domaines clés.
- Enfin Offert : un accompagnement individuel à raison de trois sessions d'une heure au téléphone entre les modules de formation afin de suivre et guider la mise en œuvre des apprentissages.



### **Points clés du parcours :**

- Avoir des outils concrets pour développer sa visibilité
- Gagner de la confiance en soi et de l'assertivité
- Savoir comment mettre en valeur ses compétences et ses résultats
- Apprendre à négocier
- Etre à l'aise dans toutes les situations
- Renforcer son implication, sa motivation et oser réussir !
- Préserver l'équilibre de sa vie personnelle tout en restant efficace

### **Combien investir pour de vrais résultats ?**

- Pour 42 heures de formation : **3.800 HT €** - 6 journées de training (9h/17h) + 3 sessions de suivi individuel d'une heure - Matériel, documentation inclus- déjeuner en sus - Imputable à la formation/DIF

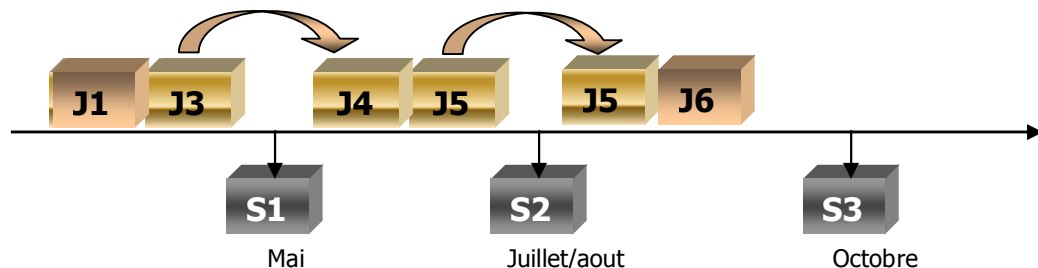
Pour vous inscrire : Prenez Contact avec **Nadia GRANDCLEMENT** ☎ 04.42.27.32.38 / 06.77.27.16.43

**Lieu : PARIS**

**Dates** 29 & 30 Avril 2010      10 & 15 Juin      23 & 24 Septembre

**Groupe**

**individuel**



© EurI CALLIOPE CONSULTING – Nadia GRANDCLEMENT

[Calliopeconsulting@free.fr](mailto:Calliopeconsulting@free.fr) [www.calliope-consulting.fr](http://www.calliope-consulting.fr)

595 Avenue de Bagatelle – La campagne Haute – 13090 Aix en Provence - tel 04.42.27.32.38 / 06.77.27.16.43  
Organisme formation 93-13-12012-13 Capital social de 6000 euros – RCS Aix en Provence B484 660 741



# CALLIOPE CONSULTING

Regardez et activez votre entreprise différemment

**Business Coaching & Training**

## Qui anime ce dispositif ?

Nadia GRANDCLEMENT qui est « Trainer & Coach » et dirige Calliope consulting.



Le programme s'inscrit dans une démarche de progrès, tant de la participante que de l'entreprise.

Au delà de la compétence et de la performance « savoir faire », elle aborde les aspects de « savoir-être » de la personne et s'attache au développement du relationnel pour « savoir devenir »

Coach certifié et supervisé, Maître Praticien certifié en PNL (International NLP Trainers Association), Nadia GRANDCLEMENT pratique un coaching dynamique et anime des formations interactives dont le contenu pédagogique est remis à niveau en permanence par sa participation à de nombreux séminaires, lectures et échanges avec ses pairs. Elle s'est notamment formée à : l'analyse systémique, l'analyse transactionnelle, les méta-stratégies, le lab Profil, les préférences cérébrales HBDI et elle est accréditée Team Management Systems

## I L'atelier-formation interactif (Jour 1 et jour 6) :

Il s'agit de créer une dynamique du groupe pour partager, échanger et nourrir ses réflexions.

L'objectif de la première journée est de permettre aux participantes de :

- Clarifier leurs objectifs - mettre à jour les freins rencontrés - faire émerger les premières solutions – travailler sur ses croyances limitantes et sur celles qui sont inspirantes.
- élaborer les étapes de leur plan d'action et mettre en exergue les domaines où elles doivent progresser pour se donner toutes les chances d'atteindre leur but.

Chaque participante est invitée en fin de journée à choisir une personne du groupe qui sera son binôme pour échanger et/ou travailler entre les sessions.

L'objectif de la dernière journée est de :

- faire un point complet sur le parcours et plus particulièrement sur les stratégies que les participantes ont mis en place pour atteindre leurs objectifs.
- Valider le chemin qui reste à parcourir et ses étapes

**Méthode** : A partir d'un auto diagnostic et de questionnaires – Le travail du groupe est basé sur des échanges, partages et confrontation d'idées. La formatrice pose alors de nouvelles questions et oriente le groupe vers une analyse plus profonde afin que chacune puisse mettre à jour une cartographie précise de ses valeurs, ambitions ressources et besoins.

Des apports théoriques, des exemples et des démonstrations complètent ces journées interactives et permettent à chacune d'avoir d'autres angles de vue. En fin de journée, chacune est alors invitée à affirmer sa position et son plan d'action.

## II Accompagnement personnalisé- les sessions individuelles :

Elles permettent d'aborder des points précis et personnels, de valider attentes, atouts, Plan de progression, envies et points de blocage. Elles ont lieu entre le coaching de groupe et les sessions de formation.

Chaque personne est unique, elle a son histoire, ses difficultés et ses croyances sur ses possibilités. La source de nos véritables motivations se trouve à l'intérieur de nous, c'est pourquoi l'accompagnement réalisé doit être construit en fonction de la structure de la personnalité du participant.

Parce que le sujet a en lui la capacité d'être ce qu'il souhaite devenir, le coach est un guide, un miroir, un entraîneur plutôt qu'un prescripteur pour qui le chemin à parcourir est aussi important que le but à atteindre. En aidant la personne accompagnée à trouver et à élaborer des solutions, le coach lui permet de trouver de nouvelles perspectives personnelles et professionnelles.

**Les techniques d'accompagnement permettent d'avoir différents angles de vue sur la situation et aident la personne à faire son cheminement.**

© EurI CALLIOPE CONSULTING – Nadia GRANDCLEMENT

[Calliopeconsulting@free.fr](mailto:Calliopeconsulting@free.fr) [www.calliope-consulting.fr](http://www.calliope-consulting.fr)

595 Avenue de Bagatelle – La campagne Haute – 13090 Aix en Provence - tel 04.42.27.32.38 / 06.77.27.16.43  
Organisme formation 93-13-12012-13 Capital social de 6000 euros – RCS Aix en Provence B484 660 741



### Modules de formation 2 x 2 jours – Booster sa carrière au féminin

#### Module 1 - 2 jours - Thèmes abordés :

##### **Comment augmenter votre leadership, votre visibilité et votre impact en tant que femme en interne et en externe ?**

Exercices- échanges & partages – quelles conclusions et actions pour chaque items ?

compétences – image – actions : Décryptez les éléments qui contribuent à la reconnaissance professionnelle des postes visés.

- Compétences féminines/masculines
- Image idéale
- type d'actions ?

Et qu'en est-il de vous ? (échanges/partages/actions)

Exercice : A partir d'une courte présentation individuelle – analyse, feed back et marges de progression sur différentes composantes

- Impact et Image donnés, désirés : analyse des écarts par la participante et par le groupe à l'aide d'une grille spécifique. (impact, conviction, légitimité)
- **Ce que l'on voit** de vous
- **Ce que l'on perçoit** et entend : les composantes de la voix féminine, la posture
- **confiance en soi et leadership**

Exercice – plan d'action pour :

- Promouvoir son « image et son leadership » par ses actions
- Devenir une référence et s'imposer comme experte pour avoir sa place.

##### **Etre sa meilleure attachée de presse :**

Entraînement au regard des points déjà étudiés

- Comment parler plus efficacement de son travail ? de ses réussites, de ses idées.

##### **Communiquer et s'affirmer : les femmes doivent oser !**

Mise en situations et jeux de rôles

- Développer sa confiance en soi
- "laisser parler notre part masculine" tout en restant féminine
- Les bases de la Communication Créatrice de Valeur : (Observation, Sentiment, Besoin, Demande) d'après les travaux de Marshall B. Rosenberg

Mises en situation & apports pédagogiques

- Oser demander
- Poser un cadre et des limites
- Exprimer des remerciements
- Dire les choses difficiles
- Dire non / Exprimer son désaccord
- calmement entendre un refus sans s'énerver
- nos émotions/celles des autres

#### Module 2 - 2 jours - Thèmes abordés :

##### **Les femmes doivent apprendre à se promouvoir et à négocier.**

Exercices – mises en situation – jeux de rôles

##### **Analyses et débriefes**

- Apprendre à vendre et à défendre des idées, des projets et à négocier certains aspects.
- La puissance de la qualité relationnelle (analyse des jeux de rôles et apports pédagogiques avec entraînement)
- Avoir de l'impact en écoutant les autres (savoir écouter et rebondir sur les points clés)
- le pouvoir de l'empathie
- Savoir poser les bonnes questions
- Trouver les arguments qui ont du sens pour notre vis-à-vis et les communiquer.
- Choisir sa formulation et ses mots pour augmenter son impact.

Exercice – jeux de rôles – analyses – apports

- Entendre/voir/percevoir un désaccord.
- Les stratégies à mettre en place
- Trouver une solution satisfaisante / des alternatives pour les parties impliquées (clients / managers / équipes)

Exercice – jeux de rôles – analyses - apports

##### **Concrétiser**

- Présenter un projet et fédérer autour de celui-ci. Les victoires se gagnent dans la tête (pourquoi, comment, quelles actions entreprendre)
- Etre proactive (qu'est ce que cela signifie ? que dois-je faire ?)
- Etre force de proposition (sur quoi et comment concrètement ?)
- Se positionner sur un nouveau poste (stratégie – actions – préparation à l'entrevue)

Apports pédagogiques & plan d'action individuel

##### **Créer votre réseau**

Apports pédagogiques & plan d'action individuel

- Qu'est ce qu'un réseau
- A qui est il destiné? A quoi sert-il ?
- Pourquoi les femmes n'ont-elles pas ce réflexe ?
- Gérer et augmenter votre réseau professionnel interne et externe
- Les grands réseaux
- Marketing et réseau : l'apport du marketing des services à la démarche relationnelle
- Elaborer et s'entraîner à la présentation « flash »
- Benchmarking (que font les autres)