MANAGEMENT TRANSVERSAL

Leadership au féminin : lever les freins et assumer son ambition

À compétence égale, certaines trajectoires progressent moins vite. Les causes se logent autant dans les processus d'organisation que dans les comportements d'auto-limitation. Deux jours pour objectiver ces mécanismes, travailler son positionnement et sa visibilité, et construire un plan de développement professionnel sans renoncer à sa manière d'être.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 690 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Femmes managers, expertes ou en évolution professionnelle, dirigeantes de petites structures, participantes à un programme de mixité interne.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les freins organisationnels et personnels aux trajectoires professionnelles
- Reconnaître et formuler sa valeur ajoutée sans la minorer
- Gagner en visibilité dans les instances et les réseaux professionnels
- Négocier un poste, un périmètre ou une rémunération
- Construire un plan de développement professionnel à deux ans

03 Programme détaillé

M1 Objectiver les mécanismes

- Sortir des explications individuelles
- Données et constats sur les trajectoires professionnelles
- Biais dans les processus d'évaluation et de promotion
- Auto-limitation : syndrome de l'imposture, perfectionnisme, attente de mérite
- Distinguer ce qui relève de l'organisation et ce qui relève du levier personnel
- Atelier : Analyse de sa propre trajectoire et des points de bifurcation.

M2 Affirmer sa valeur

- Dire ce qu'on vaut sans se justifier
- Inventaire factuel de ses réalisations et de ses compétences
- Formuler sa contribution en termes de résultats
- Accueillir une reconnaissance, revendiquer une réussite collective
- Traiter les remarques déplacées et les interruptions en réunion
- Mise en situation : Entraînement à la présentation de son parcours en deux minutes.

M3 Gagner en visibilité

- La compétence invisible ne promeut personne
- Se rendre visible auprès des décideurs sans surjouer
- Réseaux internes et externes : construire et entretenir
- Prendre la parole dans les instances et les comités
- Sponsors et mentors : identifier, solliciter, entretenir
- Cas pratique : Construction de sa stratégie de visibilité sur six mois.

M4 Négocier et se projeter

- Poser ses conditions
- Préparer une négociation de poste, de périmètre ou de rémunération
- Argumenter sur la valeur apportée plutôt que sur le besoin
- Articuler ambition professionnelle et contraintes personnelles
- Plan de développement à deux ans et jalons de suivi
- Mise en situation : Négociation d'une évolution de poste face à un interlocuteur hésitant.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 690 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr