LEADERSHIP

Leadership féminin : affirmer sa posture, convaincre et occuper sa place

Beaucoup de femmes cadres constatent le même écart : une expertise reconnue au quotidien, mais une parole coupée en réunion, des réussites attribuées au collectif et des demandes d'évolution repoussées. S'y ajoutent l'autocensure devant un poste jugé trop exposé et la difficulté à réclamer ce qui a été gagné. Deux jours pour travailler la posture, la prise de parole et la négociation à partir de situations réelles apportées par les participantes. Chacune repart avec une manière d'exposer son parcours, des appuis identifiés et un plan d'action à six mois.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 609 € 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 cadres managers ou expertes en poste ou en prise de fonction qui souhaitent renforcer leur posture de leader et préparer une évolution.

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 ses mécanismes d'autocensure et leurs déclencheurs
- Formuler sa contribution et ses résultats de manière factuelle
- Tenir sa place dans une réunion exposée et reprendre la parole après une interruption
- Préparer et conduire une négociation salariale ou de mobilité
- Construire un réseau d'appuis internes et externes

03 Programme détaillé

M1 Posture et légitimité

- Sortir du doute pour asseoir son autorité
- Repérer les situations qui déclenchent l'autocensure
- Distinguer la compétence réelle du sentiment d'imposture
- Clarifier ses valeurs et son style de leadership
- Présenter son parcours sans en minorer les résultats
- Atelier : Chaque participante rédige puis expose à l'oral une présentation de son parcours qui assume ses réussites.

M2 Prise de parole et influence

- Se faire entendre là où les décisions se prennent
- Occuper l'espace vocal et corporel
- Reprendre la main après une interruption
- Construire un message court et argumenté
- Préparer ses alliances avant la réunion
- Mise en situation : Simulation d'un comité où chacune défend une position et gère les coupures de parole.

M3 Négociation et reconnaissance

- Demander puis obtenir
- Documenter et chiffrer ses résultats
- Choisir le moment et l'interlocuteur
- Traiter les objections les plus fréquentes
- Fixer son seuil et sa position de repli
- Cas pratique : Jeu de rôle d'un entretien de négociation salariale face à un manager qui temporise.

M4 Réseau et trajectoire

- Construire sa visibilité dans la durée
- Cartographier ses relais internes et externes
- Solliciter un parrainage ou un mentorat
- Rendre ses réussites visibles sans surenchère
- Bâtir un plan d'action à six mois
- À retenir : La visibilité se construit par des actions régulières et planifiées plutôt que par des coups d'éclat.

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 1 609 € 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 29/09/2026. 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