

ADNGROUP
INTERNATIONAL NEGOTIATION AGENCY

| FORMATION |
INTER-ENTREPRISES

NÉGOCIER AU FÉMININ

LEADERSHIP ET CONFIANCE
EN ENVIRONNEMENT COMPLEXE



ADNGROUP

contact@adngroup.com
9 rue Guénégaud | 75006 Paris

NÉGOCIER AU FÉMININ

LEADERSHIP ET CONFIANCE EN ENVIRONNEMENT COMPLEXE

| PRÉSENTATION |

Dans un environnement en perpétuelle mutation avec un degré de complexité toujours plus fort, ADN Group propose une approche dédiée aux négociatrices et aux femmes en entreprise autour des thèmes de la négociation, du management et du leadership.

Le programme « Négocier au féminin : leadership et confiance en environnement complexe » a été conçu par Marwan Mery, fondateur et dirigeant d'ADN Group et Silvia Bravard-Meunier, négociatrice professionnelle.

Ils ont analysé les enseignements et retours d'expérience de centaines de négociations menées au cours des dix dernières années. La modélisation de leurs apprentissages offre une approche pédagogique pratique et éloignée des idées reçues, notamment concernant les négociatrices et managers féminins. Les cas concrets, les analyses scientifiques et les sessions d'entraînement permettent aux participantes de s'approprier et d'assimiler les méthodes et techniques.



En se confrontant aux situations, chacune apprend à identifier et mobiliser aussi bien ses ressources personnelles que les méthodologies professionnelles.

Construit autour du référentiel PACIFICAT®, le programme « Négocier au féminin : leadership et confiance en environnement complexe » est complémentaire à tout masterclass dispensé par ADN Group.

| FORMATRICE |



SILVIA BRAVARD-MEUNIER

Diplômée d'une école d'ingénieur et d'un Master à HEC Paris, Silvia Bravard-Meunier a négocié pendant des années face à la grande distribution pour le compte de Kronenbourg avant de devenir directrice commerciale B2B chez Nespresso.

Aujourd'hui, VP au sein d'ADN Group, Silvia conduit des négociations à forts enjeux et forme les équipes à la négociation et aux techniques de vente. Elle est l'auteur de *Boostez votre pouvoir de négociateur* et *Vente* aux éditions Eyrolles.



Boostez votre pouvoir de négociateur

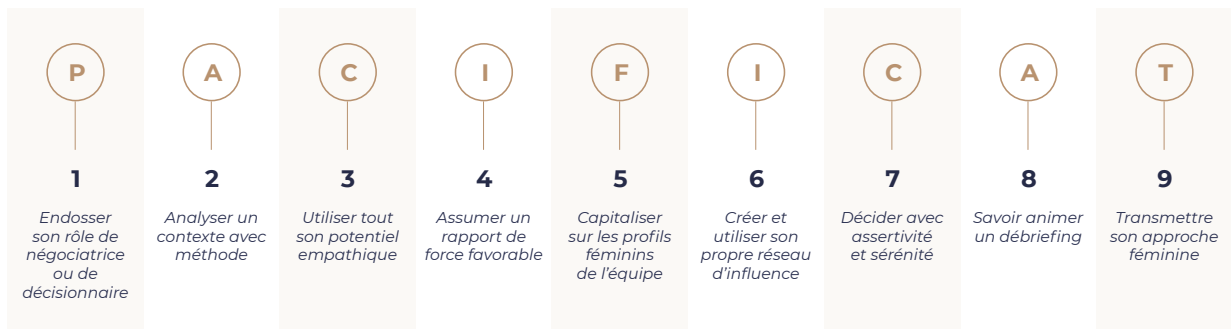
S. BRAVARD-MEUNIER
& M. MERY
EYROLLES, 2019



Vente

S. BRAVARD-MEUNIER
& J. DURET
EYROLLES, 2020

| DÉROULÉ CHRONOLOGIQUE DE LA FORMATION |



| PROGRAMME |

- P**
- ◆ Endosser son rôle de négociatrice ou de décisionnaire
 - ◆ Prendre conscience de ses pouvoirs et déployer son leadership
 - ◆ Contrer un pouvoir personnel défavorable
- A**
- ◆ Analyser un contexte avec méthode
 - ◆ Comprendre les motivations réelles de chacun
 - ◆ Trouver un objectif commun
- C**
- ◆ Utiliser tout son potentiel empathique
 - ◆ Dompter son égo mieux que les autres
 - ◆ Gérer les profils misogynes, séducteurs ou paternalistes
- I**
- ◆ Assumer un rapport de force favorable
 - ◆ Oser être ambitieuse et dépasser le sentiment d'imposture
 - ◆ Choisir une stratégie en accord avec ses valeurs
- F**
- ◆ Capitaliser sur les profils féminins de l'équipe
 - ◆ Revendiquer son regard différent
 - ◆ Développer son leadership et piloter la négociation
- I**
- ◆ Créer et utiliser son propre réseau d'influence
 - ◆ Nouer un relationnel sans ambiguïté
 - ◆ Assoir sa crédibilité (verbal, non verbal, posture) et sa légitimité
- C**
- ◆ Décider avec assertivité et sérénité
 - ◆ Clôturer en diffusant de la confiance
 - ◆ Fédérer tous les acteurs autour du contrat signé
- A**
- ◆ Savoir animer un débriefing
 - ◆ Prendre du recul sans auto-flagellation
 - ◆ Faire grandir les femmes et les hommes
- T**
- ◆ Transmettre son approche féminine
 - ◆ Être bienveillante & exigeante sans être maternelle ni autoritaire
 - ◆ Garder une longueur d'avance



| MODALITÉS PÉDAGOGIQUES |

Le programme **Négocier au féminin : leadership et confiance en environnement complexe** comprend 15 participantes maximum afin de privilégier l'aspect participatif et le partage d'expérience. La formatrice alterne subtilement apports théoriques et exercices pratiques afin de permettre une implication directe et une appropriation rapide des techniques enseignées.



| MODALITÉS FINANCIÈRES |

Le coût de La formation comprend :

- ◆ La préparation
- ◆ L'animation
- ◆ La remise d'un support pédagogique



Cette formation est éligible au CPF et permet donc de bénéficier d'un financement gouvernemental.



ADN Group est un organisme de formation certifié et enregistré sous le numéro 11755092475. Les masterclass et formations peuvent faire l'objet d'une convention de formation.



Toutes les formations de l'Agence des Négociateurs répondent aux exigences du décret Qualité du 30 juin 2015 et sont référencables par l'ensemble des financeurs de la formation professionnelle.



ADNGROUP

INTERNATIONAL NEGOTIATION AGENCY

9 RUE GUÉNÉGAUD | 75006 PARIS



01 58 56 26 25



adngroup.com



contact@adngroup.com