

ARGENT

Développer votre sens du business



Public

Pour dirigeantes,
managers, consultantes,
coachs, entrepreneuses...

Les plus

- Une méthode basée sur le travail de Peter Koenig, de Marshall Rosenberg et de l'analyse transactionnelle
- Un programme très apprécié des stagiaires
- Travail de groupe + exercices pratiques
- Approche ludique : «Jeu de l'argent»

Témoignage

"J'ai A-D-O-R-É le stage sur l'argent. Il m'a permis de parler d'argent simplement, avec optimisme et légèreté. J'ai fait la connaissance d'un groupe avec lequel je me sens "reliée". J'en suis ressortie boostée."

Sophie Gueidon, coach,
Capessence.com

"L'argent était pour moi un tabou absolu. Le séminaire m'a permis de façon spectaculaire de faire sauter un verrou. La méthode est simple, l'accompagnement ferme et tendre de Chine a fait toute la différence."

Gaëlle Montlahuc,
psychothérapeute et coach

Deux jours de formation en groupe pour améliorer la qualité de vos relations commerciales, être plus à l'aise avec l'argent, apprendre à mieux vendre votre travail pour augmenter votre chiffre d'affaires.

Objectifs

A la fin des deux jours, vous saurez :

- Comment fonctionne la relation à l'argent
- Comment parler d'argent
- Comment demander de l'argent
- Comment mieux comprendre les besoins des clients et négocier win/win
- Comment rester plus à l'aise même dans les négociations difficiles
- Comment mieux vous autoriser à réussir financièrement

Programme : Deux jours animés par Chine Lanzmann

Jour 1 : Comprendre la relation à l'argent

- Qu'est ce que l'argent?
- Les idées inconscientes que nous projetons sur l'argent.
- D'où viennent-elles ? Comment s'en débarrasser ?
- Comment fonctionne notre relation à l'argent?
- Où sont les blocages? Sécurité, liberté...
- Comment les débloquent?
- « Le jeu de l'argent » : comprendre les interactions monétaires

Jour 2 : Comment vendre en restant authentique et en respectant le client ?

- Exprimer clairement les arguments de vente
- Entendre le client, comprendre ses besoins: l'empathie
- Exprimer clairement vos tarifs, vos conditions
- Comment fixer vos tarifs ?
- Les freins et les blocages de la vente
- Comment vendre son travail, ses compétences, ses services ou produits ?
- Comment négocier?
- Comment arriver à une négociation gagnant/gagnant?

Argent

Informations et inscriptions

Amandine Neuville
09 50 03 06 16

mail
contact@womanimpact.com

site
www.womanimpact.com

Frais pédagogiques

14 heures de formation en deux jours

- Prise en charge par une entreprise (formation, DIF) : 1.200 € HT
- Prise en charge par un particulier ou une petite entreprise : 480 €.

Organisme de formation

Good Futur est un organisme de formation.

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro **11 75 40678 75** auprès du préfet de région d'Ile de France

Frais d'hébergement et de repas

A la charge des participantes.

Lieu de Formation

17 rue de Buci, Paris 6ème, métro Mabillon ou St germain des Près

Durée : 14 heures

- Deux jours de formation en groupe de douze participants maximum :
- Horaires : 9h30-13h30 et 14h30-17h30

Calendrier des formations 2012

- 26-27 mars
- 18-19 juin
- 26-27 novembre



Témoignage

« Chaleureuse, dynamique, motivante, Chine est une source d'idées et d'inspiration. Son coaching s'accompagne d'une méthodologie simple et claire qui est une excellente boîte à outils à titre personnel et professionnel pour regagner de l'énergie positive et mieux exprimer ses besoins pour progresser vers le succès. »

Céline Méchain,
Managing Director
Investment Banking,
Goldman Sachs

Chaque session démarre avec une partie théorique illustrée

- Puis des cas pratiques et concrets, de jeux et de mises en situations.
- Une pédagogie progressive
- Des documents pédagogiques sont remis aux stagiaires pour chaque session

Argent

CHINE LANZMANN, COACH EN LEADERSHIP AU FÉMININ

En 2004, Chine ouvre son cabinet et met au point sa méthode unique, WomanImpact, pour offrir aux femmes plus de visibilité dans leur vie professionnelle. Son objectif : les aider à construire leur réussite, tout en se faisant plaisir. Aujourd'hui, ses clientes sont entrepreneuses et dirigeantes dans la Finance, la Communication, les services, le luxe et l'Industrie. Chine donne aussi des formations dans des grandes écoles (HEC, Centrale,...), intervient auprès des entreprises pour les aider à promouvoir la place des femmes et anime des réseaux féminin. Mariée, mère de deux enfants, elle connaît aussi les enjeux des femmes, et leur besoin d'équilibrer vie professionnelle et vie privée...

SON PARCOURS

Chine bénéficie d'une expérience de 25 ans dans le monde de la communication. Auteur d'un premier best-seller à 18 ans - l'Année Câline, chez Pauvert - elle participe aux débuts du net avant de devenir journaliste chez Canal Plus pour l'émission Nulle Part Ailleurs, puis pour son propre magazine culturel mensuel, Cyber Culture. En 1999, elle devient entrepreneuse et lance un site féminin d'information, www.newsfam.com. L'expérience difficile de l'éclatement de la bulle internet l'amène à se faire coacher. Sa vocation se dessine.

SA FORMATION

Sa rencontre avec Claudia L'Amoreaux, coach à Berkeley, lors d'un voyage en Californie, va changer sa vie. Claudia l'encourage à se former à la communication non-violente. Depuis, elle continue sa formation et passe vingt jours par an à approfondir de nouvelles méthodes pour les transmettre aux femmes qui travaillent avec elle.

PEDAGOGIE

La méthode WOMAN IMPACT S'APPUIE SUR PLUSIEURS THÉORIES ANALYTIQUES :

- **La Communication Créatrice de Valeur** : La théorie de Communication «NonViolente» mise au point par Marshall Rosenberg propose une façon de communiquer pour mieux se faire comprendre de l'autre. Elle repose sur quatre piliers : l'observation objective des faits, l'expression de ses sentiments, la reconnaissance de ses besoins et la formulation d'une demande précise. L'objectif : s'affirmer sans agressivité, éviter de se laisser envahir par les émotions et prendre en considération ses besoins ainsi que ceux des autres pour sortir des conflits et trouver une stratégie gagnante/gagnante.
- **L'analyse transactionnelle** : une véritable grille de lecture pour mieux comprendre le rôle que chacun joue au travail, ainsi que le fonctionnement du groupe.
- **La théorie du réseau féminin de Lise Cardinal** : Pionnière en la matière, Lise Cardinal dirige le réseau de femmes d'affaires au Québec depuis 30 ans.
- **Les thèses sur l'argent de Peter Koenig** : Une aide formidable pour explorer nos projections liées à l'argent, s'en libérer et le faire circuler de façon fluide.
- **L'approche paradoxale de Palo Alto** : Permet de replacer l'individu dans un système, élaborer des nouvelles stratégies individuelles pour sortir des situations difficiles.