

Négociier avec aisance en tant que femme



Cours «compétences sociales»

La négociation est présente dans de nombreux aspects de notre vie, non seulement au niveau professionnel, mais aussi personnel. Toute relation humaine porte en effet son lot de conflits plus ou moins sérieux. Pensons par exemple aux relations de couple et à celles que nous entretenons avec nos enfants. Il en ressort que nous sommes constamment en train de négocier sans toujours nous en rendre compte.

Toutefois, la négociation prend une toute autre importance en situation professionnelle: Comment obtenir le salaire qui nous convient ? Comment conclure un contrat qui convienne aux deux parties ? Comment faire valoir nos intérêts ou ceux de notre organisation tout en étant à l'écoute de ceux de nos interlocuteurs ? Pour une majorité d'entre nous, ceci n'est pas inné. Et le fait d'être une femme dans un milieu professionnel souvent masculin n'est pas là pour arranger les choses...

Jeudi 20 juin 2019
9h-17h30
Maison de la Femme
Av. Eglantine 6, 1006 Lausanne

Particulièrement axée sur la pratique de la négociation, la formation que nous vous proposons a pour but de vous permettre de découvrir les principaux outils de la négociation et de pouvoir vous y exercer en toute confiance, entre femmes uniquement.

Grâce aux feedbacks reçus, vous apprendrez à connaître vos forces et vos points d'amélioration. Forte de cette connaissance de vous-même, vous serez ainsi plus en confiance au moment d'entamer des négociations dans votre cadre professionnel.



**Modératrice:
Lucette Quarteron**

Pendant plus de vingt ans, Lucette Quarteron a occupé des postes à responsabilité dans des directions marketing et commercial en France et aux Etats-Unis dans divers secteurs tels que les télécommunications et les médias. En 2004, elle fonde Tekoa à Paris, puis implante sa société à Lausanne en 2007. Formée à la communication et au management (MBA international, Master of communication and arts, Certificats de coaching) et à l'économie internationale (Maîtrise en sciences économiques), Lucette Quarteron exerce ses talents en Suisse, France, Belgique, Etats-Unis, Maroc, Japon, Caucase du Sud, Chine... et dans bien d'autres pays. Elle intervient auprès d'organisations gouvernementales, d'ONGs, d'universités et d'entreprises suisses et internationales.

Lucette Quarteron propose des formations de qualité basées sur sa grande expérience en entreprise et en tant que consultante.

<http://www.tekoa.ch>

Formation théorique et participative !

1ère partie - quelques éléments théoriques

- Qu'est-ce que la négociation ?
- Quelles sont les bonnes pratiques à adopter ?
- Comment bien réussir sa première découverte du contexte et des besoins de ses interlocuteurs ?
- Comment préparer sa négociation à l'amont ?
- Comment négocier avec plus d'aisance en tant que femme ?

Repas pris en commun

2e partie - place à la pratique

- Expérimentation à travers des jeux de rôles en plénière et en petits groupes
- Feeds-back de l'animatrice et des participantes
- Conclusion

Ce cours s'adresse aussi bien aux femmes qui ont suivi la formation Négociateur du Sanu qu'à celles qui les rejoignent. Il permet de bénéficier d'une première pratique, de réviser les outils et de s'entraîner.

Coûts

- CHF 300.- pour les membres de SVIN, FFU-PEE, donna informatica, réseau femme et sia et Swiss Engineering Romandie, ainsi que pour celles ayant déjà suivi la formation Négociateur du Sanu (à indiquer lors de l'inscription)
- CHF 350.- pour les non-membres

Cette somme comprend la participation au cours, les support de cours, le repas de midi et le café aux pauses.

Afin de permettre des échanges personnalisés, le nombre de participantes sera limité à 15 personnes.

Inscription jusqu'au **29 mai 2019** par e-mail à administration@ffu-pee.ch ou par courrier à Professionnelles en environnement ffu-pee, Güterstrasse 83, 4053 Bâle, Tél. 061 222 22 40.

Frais d'annulation : CHF 50.- jusqu'au 29 mai 2019. Après cette date, l'ensemble de la somme due sera perçue. Il est néanmoins possible de proposer une personne de remplacement.