

# LE DIRIGEANT ET L'ARGENT: DEVELOPPER UNE POSTURE JUSTE FACE A L'ARGENT

par Sylvie HARDY-FRANCESCHI

## FORMATEUR/TRICE

(formateur et participants)

Formatrice, Animatrice, Coache et Equicoache certifiée, ses interventions visent essentiellement à:  
Soutenir les entrepreneurs dans le développement de leur Leadership et de leur Authenticité  
Accompagner les transformations personnelles et comportementales, notamment face à l'argent.  
Proposer un changement de vision et un positionnement plus authentique dans les relations interpersonnelles.

Elle comptabilise aujourd'hui près de 20 ans de pratique dans la formation d'un public d'adultes et dans l'accompagnement individuel et collectif

## OBJECTIFS, BENEFICES

Mesurer l'influence et l'impact de sa relation à l'argent sur son activité professionnelle  
Cibler concrètement son objectif lié à l'argent  
Démasquer et modifier les grandes croyances limitantes au sujet de l'argent  
S'engager sur un plan d'actions concrètes

## PRE-REQUIS

Ressentir le besoin (ou la nécessité) de clarifier sa relation à l'argent, pour faire des choix et prendre des décisions basés sur d'autres critères que l'argent.

## CONTENU, PROGRAMME

### 1ère demi-journée :

Recueillir les attentes des stagiaires  
Définir clairement et concrètement l'objectif souhaité vis à vis de l'argent.  
Identifier les impacts d'une mauvaise posture face à l'argent  
Trouver l'origine des croyances limitantes au sujet de l'argent.  
Définir les grandes familles de croyances.

### 2ème demi-journée :

Poursuivre l'investigation de ces croyances  
Exercices pratiques pour identifier une croyance limitante forte  
Mettre en place de nouvelles croyances porteuses  
Exercices de groupe et partages.

### 3ème demi-journée :

Revenir sur l'objectif posé et mettre en œuvre les enseignements intégrés la veille.  
Mieux comprendre les forces et les faiblesses à l'œuvre  
Exercices et facilitations pour mieux intégrer l'outil proposé.  
Feedbacks et partages.

### 4ème demi-journée :

Définir son nouvel objectif financier et poser les étapes nécessaires à sa réalisation  
Prendre un engagement sur les actions à mener dans ce but.  
Feedback et synthèse de la session vécue.  
Comparaison avec les attentes des stagiaires.

## METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

- Session de type "atelier pratique »
- Etudes de cas et plan d'actions personnalisés
- Stratégies concrètes à mettre en œuvre
- Partages, capitalisation et échange sur les retours d'expériences

