

Osez négocier comme une pro



Le saviez-vous ?

- Tous temps de travail confondus, les femmes gagnent en moyenne 24,4% de moins que les hommes. Cet écart est de 15,5% à temps de travail égal et il se creuse lorsque l'on progresse sur l'échelle de salaires
- Environ une femme sur trois pense que l'accès aux prêts bancaires est plus difficile pour elles que pour les hommes. Elles sont donc moins nombreuses à oser demander des crédits et des financements bancaires pour concrétiser leur projet
- Les femmes ne représentent que 30% des créateur·ices d'entreprise

Ces écarts s'expliquent par différents phénomènes (discriminations systémiques à l'embauche, stéréotypes de genre en entreprise, etc.), parmi lesquels la limitation des femmes à postuler à des postes de pouvoir, à solliciter un prêt bancaire pour financer leur création d'activité, à négocier un salaire à la hauteur de leurs compétences, et à égale mesure des hommes pour un emploi aux aptitudes similaires.

Faisons bouger les lignes ensemble !



La démarche "NegoActrice" qu'est-ce que c'est ?

"NegoActrice" est une méthode de travail élaborée par les professionnel·les de l'emploi des CIDFF sous forme d'un atelier collectif ludique et instructif visant à outiller les femmes afin qu'elles se sentent confiantes dans leurs négociations, dans leur vie professionnelle comme personnelle. L'atelier navigue entre la théorie et les exercices pratiques, afin d'offrir un cadre d'apprentissage permettant de lever l'ensemble des freins liés à la négociation (conscientisation et déconstruction des stéréotypes de genre, différences genrées dans le rapport à l'argent, manque de confiance en soi et sentiment d'illégitimité, etc.).

Pourquoi encourager les femmes à développer leurs compétences de négociatrices ?

Les freins à la négociation

- L'ancrage des stéréotypes de genre dans la société
- Le sentiment partagé d'illégitimité face à cet exercice
- Le manque de confiance en soi comme premier frein d'affirmation de soi
- Un tabou tenace vis-à-vis du sujet de l'argent

Les impacts

- Une montée en compétences des bénéficiaires
- Le renforcement de la confiance en soi / de la capacité de leadership / de l'empowerment
- Permettre de s'inscrire dans un projet visant à favoriser l'égalité entre les femmes et les hommes

La plus-value et les spécificités des CIDFF

- Une **fine connaissance des enjeux de stéréotypes et de représentations de genre**
- Une **méthodologie adaptée aux réalités des femmes** qui prend en compte la diversité des parcours de vie
- Des équipes de **professionnel·les pluridisciplinaires**, formées et à l'écoute
- Une **approche globale** assurée par la mise en place d'un cadre d'accueil **bienveillant** et **confidentiel**
- Un fort **rayonnement territorial** et un **maillage partenarial** étendu

Vous souhaitez plus d'informations sur NégoActrice ? Vous désirez soutenir l'action ?

Rien de plus simple : **contactez votre CIDFF** →

