

Challenges

L'économie de demain est l'affaire de tous



ENTREPRISE

ECONOMIE

POLITIQUE

MONDE

MÉDIAS

TECH

AUTO

EMPLOI

PATRIMOINE

LUXE

FEMMES

Femmes

La masterclass d'Emmanuelle Gagliardi 5/9: comment savoir se vendre

Par Anne-Marie Rocco le 14.01.2019 à 10h38

🕒 Lecture 6 min.

Un sujet par mois. La fondatrice de Connecting WoMEN, dans le cadre de sa formation de neuf mois, lancée en septembre 2018, détaille pour Challenges le cinquième thème abordé lors de ses Masterclass: «Savoir se vendre».



"Savoir se vendre": thème n°5 du programme "Pulvériser le plafond de verre" de la coach Emmanuelle Gagliardi.

📷 AFP/ARCHIVES - DANIEL LEAL-OLIVAS

Présidente de l'agence Connecting WoMEN, Emmanuelle Gagliardi est cofondatrice du Forum de la mixité et coauteure de *Réseaux au féminin – Guide pratique pour booster votre carrière* (Eyrolles). Elle réalise également des interventions dans les entreprises sur les sujets liés à la mixité et à la réussite au féminin. A la rentrée 2018, elle a lancé le programme de formation en ligne #PPV Executive, d'une durée de neuf mois, dont l'objectif est de permettre aux femmes salariées, entrepreneuses ou exerçant une profession libérale, de «pulvériser le plafond de verre» à la fin de leur formation. Chaque mois, un thème différent est abordé dont cette experte livre les principaux enseignements, en avant-première pour *Challenges*. «Savoir se vendre» est le thème n°5 abordé aujourd'hui.



Challenges - Pourquoi est-il important de «savoir se vendre» pour briser le plafond de verre?

Emmanuelle Gagliardi: Dans la carrière des femmes, le principal frein est le plafond de verre financier. Insidieux, caché, il apparaît au grand jour lors des statistiques annuelles sur les inégalités salariales mais individuellement, il est bien ancré et tenu secret. A l'origine, il y a toujours une mauvaise négociation. On tente de se rassurer après coup par cet argument très répandu: «je ne suis pas payée à la hauteur de ce que je souhaite, mais mon travail est enrichissant». Comme s'il fallait forcément opposer les deux! Ensuite, il y a les augmentations qui vous échappent et le rattrapage est de plus en plus difficile à opérer. Et là, la confiance en prend un sérieux coup. Un rapide sondage dans notre écosystème professionnel nous fait réaliser que ceux qui travaillent à des postes comparables pour un salaire plus élevé n'ont pas forcément des CV plus étoffés, ou des réalisations plus remarquables. Ils ont juste mieux réussi à se vendre.

Briser ce cercle infernal n'est donc pas illusoire?

On peut stagner des années avec un revenu qui ne reflète ni nos compétences, ni l'énergie que nous déployons, ni les résultats que nous obtenons dans notre travail. On peut ronger son frein longtemps et aller jusqu'à la retraite avec cette frustration de ne pas être reconnue à sa juste valeur. On peut aussi décider de pulvériser notre plafond de verre financier de façon définitive en ce début d'année. Il faut changer quelques-uns de nos comportements pour ne plus aborder la prochaine négociation financière avec la boule au ventre, et obtenir un revenu à la hauteur de ce que l'on peut apporter à une entreprise.

Quelle attitude conseillez-vous d'adopter?

Il faut d'abord arrêter de vous focaliser sur vous-mêmes. Dans beaucoup de négociations, nous avons tendance à nous précipiter pour détailler notre CV, nos expériences, nos réalisations, nos références. Tout cela pour prouver que nous méritons le poste, le salaire, la mission ou le marché proposé. C'est une erreur. En négociation, il faut d'abord se focaliser sur l'autre: de quoi a-t-il besoin? Quelle est sa situation actuelle? Quel est son problème? Où souhaite-t-il aller? En quoi votre intervention peut-elle lui permettre de parvenir plus rapidement et plus facilement à cet objectif?

Autrement dit, il faut arriver à démontrer que nous sommes la meilleure solution à son problème!

En fonction des besoins identifiés précédemment, vous devez démontrer que vous êtes la solution la plus affûtée pour arriver au résultat souhaité. Mais attention, vous n'êtes surtout pas le «couteau suisse» qui saisit toutes les opportunités qui se présentent et qui peut résoudre tout type de situation. Vous devez mettre en avant ce qu'on appelle, en marketing, votre «Unique Selling Proposition», c'est-à-dire ce qui fait votre spécificité et dans quel champ d'action vous allez surperformer. Pour cela, vous devez avoir travaillé personnellement sur vous pour savoir réellement quel est l'objectif de carrière qui vous anime. Votre interlocuteur doit sentir qu'avec ou sans lui, vous parviendrez à accomplir ce qui vous motive profondément.

Il faut donc, tout simplement, savoir mettre en avant nos qualités et notre savoir-faire?

Il ne faut plus cacher vos succès derrière la chance ou la qualité de vos équipes. Bien souvent, vous avez du mal à assumer la pleine responsabilité de vos résultats, comme si le hasard avait joué un rôle majeur ou que sans vos équipes, vous seriez incapable d'avancer. Rappelez-vous toujours que vous n'avez pas une chance incroyable: vous avez su provoquer et saisir les opportunités pour les transformer en réussite. De même, c'est vous qui avez su bien vous entourer, animer et faire grandir vos équipes pour mener ces réalisations jusqu'au bout. C'est à vous que revient la compétence d'être un manager inspirant!

Une fois ce travail sur soi-même accompli, y a-t-il un moment idéal pour valoriser nos efforts?

Si vous pensez que tout se joue aux entretiens annuels d'évaluation, si vous attendez la fin de l'année pour demander une augmentation ou une promotion, vous arrivez quand les jeux sont déjà faits ! Tout au long de l'année, vous devez mettre en place une mise en avant continue de votre travail. A chaque début d'année, prévoyez votre plan de visibilité et mettez-le en œuvre mois par mois.

Ne plus avoir peur de parler d'argent, c'est donc une des clés pour pulvériser le plafond de verre financier?

Travailler votre relation à l'argent est essentiel. Si vous sentez que malgré vos efforts continus, l'argent a du mal à rentrer, ou s'il ressort aussitôt, c'est que vous devez vous pencher sur cette question. La plupart d'entre nous véhiculons des croyances limitantes sur l'argent qui nous empêchent de l'attirer et de le garder sans culpabiliser. Tant que ces blocages subsistent, le plafond de verre financier se transforme en chape de plomb. Il faut identifier et traiter ces croyances limitantes pour échapper au découragement. Travailler sur votre relation à l'argent permettra de vous assurer un revenu à la hauteur de ce que vous méritez! Dans le programme #PPV Executive, nous passons un mois entier à démasquer et à lever ces croyances afin d'engager toute négociation dans les meilleures conditions.

Pour vous aider à pulvériser votre plafond de verre financier, Emmanuelle Gagliardi organise une Masterclass en ligne gratuite le mardi 15 janvier 2019, de 20 heures à 21 heures.