



Le 24 janvier 2018

Bélanger Sauvé

5, Place Ville-Marie, bureau 900, Montréal

MEMBRE AFAM: 30 \$

(26,00 \$: 1,30 \$ TPS - 2,72 \$ TVQ)

NON-MEMBRE: 40 \$

(34,80 \$: 1,74 \$ TPS - 3,47 \$ TVQ)

Inscription: 11 h 30

Dîner: 12 h 00

**Concours d'art oratoire et
conférence de M^e Sophie Audet
« L'Art de se vendre »: 12 h 30**

Inscription avant le 19 janvier 2018

*La salle est gracieusement offerte par
le bureau Bélanger Sauvé*

Venez démontrer vos talents d'oratrice!

Vous souhaitez vous exprimer en public et vous démarquer par votre éloquence et votre habilité à discourir? Vous êtes donc la personne que nous cherchons pour participer à notre Concours d'art oratoire d'une durée de 5 minutes.

Votre candidature vous octroie automatiquement la somme de 200\$ à titre de prix de participation et la gagnante, pour sa part, se méritera la somme de 500\$ de même que la chance de représenter notre Association lors du Congrès annuel de l'Association canadienne des femmes d'assurance en juin 2018 à Halifax.

LES SUJETS

1. *Dans une perspective d'avenir : comment la technologie révolutionne l'assurance*
2. *Cyber-risque – que faire pour être mieux protégé*
3. *Distribution en ligne de produits d'assurance – Offres d'assurance par Internet*
4. *Leadership - La gestion*
5. *Si je pouvais changer une chose...*
6. *Sujet de votre choix*

RÈGLEMENTS

- Le discours est d'une durée de cinq (5) minutes
- Avant le début du concours, un tirage au sort sera effectué afin d'établir l'ordre des oratrices dudit concours
- Les oratrices resteront à l'extérieur de la salle jusqu'à ce que ce soit leur tour

Nom : _____ Prénom : _____

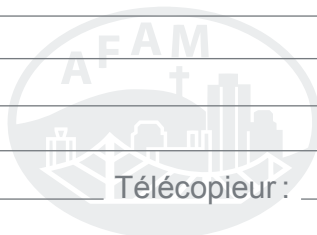
Titre : _____

Entreprise : _____

Adresse : _____

Téléphone : _____ Télécopieur : _____ Membre (oui/non) : _____

Courriel : _____



Pour contribuer au succès de cet évènement, retournez votre formulaire le plus rapidement possible
par courriel à : accueil.afam@gmail.com

Envoyer votre chèque à l'ordre de l'AFAM à l'attention de Catherine Jalette, C.P. 54 Montréal (Québec) H3B 3J5.

Pour toute annulation : Moins de trois (3) jours ouvrables avant l'évènement, aucun remboursement.

TPS: 127066710RT001 / TVQ: 1014452407

En participant à nos activités, vous acceptez que les photos prises lors de celles-ci puissent se retrouver sur nos réseaux sociaux ou dans toute autre publication.



CONFÉRENCE

L'art de se vendre : miser sur son marketing personnel!



M^e Sophie Audet

Tél. : 514 240-6836
coaching@sophieaudet.ca
sophieaudet.ca

Que ce soit lors d'activités de réseautage, de développement d'affaires, lors d'un changement d'emploi ou tout simplement pour prendre la place qui leur revient dans le cadre de leur carrière, beaucoup de femmes professionnelles sont mal à l'aise lorsqu'il s'agit de faire valoir leurs services. Comment y remédier?

Adaptée à la réalité des professionnelles oeuvrant dans le monde des affaires, cette conférence passera en revue les principaux freins à la capacité de se vendre que sont la méritocratie, l'égo et le manque d'outils en marketing personnel. Elle présentera par la suite 15 clés pour éliminer ces obstacles.

Des outils pratiques seront fournis aux participantes qui seront invitées à participer de façon dynamique et interactive et qui quitteront la rencontre avec des devoirs concrets à mettre en application.

Sophie Audet est coach professionnelle certifiée par la Fédération Internationale de Coaching. Avocate de formation, elle détient également un certificat en psychologie positive appliquée. Cumulant plus de 20 années d'expérience en droit des affaires et en gestion acquises en grande entreprise, elle est aujourd'hui à la tête de sa propre entreprise dédiée au coaching et au développement du leadership.

Communicatrice enthousiaste, elle est perspicace, sensible et orientée vers l'action. Sa mission est d'aider les professionnels à découvrir leur plein potentiel et à le réaliser au travail.

Son approche est basée sur la psychologie positive, les développements récents de la neuroscience et le développement d'un leadership authentique et positif.

Elle approfondit constamment ses compétences en restant à l'affût des meilleures pratiques et approches des plus grands spécialistes internationaux. Elle se fait un devoir d'investir continuellement dans sa formation. Elle n'hésite pas à aller chercher l'expertise directement auprès des chefs de file de son domaine comme l'Institut de Coaching de l'Université Harvard (www.instituteofcoaching.org), le Flourishing Center de New York (www.thefourishingcenter.com) et le Coaching Training Institute situé en Californie (www.coactive.com).

Ses clients comprennent plusieurs grandes entreprises, cabinets d'avocats et organismes gouvernementaux.

Coach, formatrice, conférencière et facilitatrice, elle publie deux fois par mois une chronique intitulée *La minute du coach* sur droit-inc.com, un média d'information spécialisé.

Elle est également animatrice et conférencière du programme de codéveloppement « Maître de sa carrière » qu'elle a mis sur pied avec le Barreau du Québec afin de favoriser le développement du leadership des avocates.