

## ASSERTIVITE ET AFFIRMATION DE SOI



### Public

Toutes les personnes désireuses de développer l'affirmation de soi dans leur communication.



### Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de posséder de prérequis en amont, aucune connaissance particulière.



### Objectifs

Connaître son style relationnel Distinguer assertivité, agressivité, manipulation et passivité Renforcer l'estime et la confiance en soi Dire non de manière assertive Gérer les critiques et les conflits



### Participants

Jusqu'à 8 personnes



### Durée

2Jours (14 heures)



### Intra

Dans vos locaux, selon vos disponibilités



### Inter

Nous consulter



### Tarif

1980 € HT

### Programme

- . Faire le point sur ses qualités et ses limites comportementales - Définir l'assertivité - Identifier les manifestations de l'assertivité dans les relations humaines - Comprendre les enjeux et les bénéfices de l'assertivité - Mieux connaître son style relationnel - Mieux appréhender son ressenti par rapport à sa propre image - Comprendre ses zones de confort - Travaux pratiques : Autodiagnostic relationnel et identification de ses freins à l'affirmation de soi.
- . Identifier son système de réactions spontanées en cas de non-assertivité - La passivité ou comment fuir la situation - L'agressivité ou comment passer en force - La manipulation ou comment ne pas faire face à l'autre - Le passage de la passivité à l'agressivité ou la manipulation, à l'assertivité. Travaux pratiques : Échanges, partage et retours d'expérience.
- . Développer et renforcer sa confiance en soi - Connaître les " positions de vie " de l'analyse transactionnelle. - Développer sa connaissance de soi - S'affirmer avec respect et se respecter soi-même - Nourrir l'estime de soi - Neutraliser l'impact des pensées négatives - apprendre à maîtriser ses émotions. - Mettre en œuvre les clés pratiques qui renforcent son attitude assertive - Travaux pratiques : Exercices, mises en situation, jeux de rôles.
- . Savoir gérer les critiques - Distinguer les faits, les opinions et les sentiments. - Recevoir les critiques justifiées de manière distanciée - Refuser les critiques injustifiées avec fermeté - Réagir à la critique - Formuler des critiques constructives - Mise en situation : Jeux de rôles et mises en situation pour s'entraîner à formuler et recevoir des critiques de façon assertive.
- . Apprendre à dire non - Savoir dire non - Expliquer sans se justifier - Proposer une solution de rechange - Mise en situation et jeux de rôles - Entraînement à l'utilisation de la méthode DESC.
- . Désamorcer les situations conflictuelles - Connaître et comprendre les différents types de conflits - Savoir se positionner dans une situation de conflit, adopter la bonne posture. - Gérer son stress en direct - Exprimer son ressenti - Identifier et lever les zones de blocage - Remplacer l'escalade par la mise en place de relations. Travaux pratiques : Jeux de rôles et simulations de situations conflictuelles. Débriefing collectif.
- . Mettre en place un plan d'action adapté - Faire un bilan des acquis du stage - Identifier ses atouts et axes de progrès. - Se fixer des objectifs d'amélioration - Définir un plan d'action et élaborer son planning de suivi et de réalisation. Travaux pratiques : Établissement d'un contrat personnel de succès avec axes de progrès, objectifs à atteindre, plan d'action et planning de réalisation.

### Méthodes pédagogiques

Formation participative, apports théoriques, échanges, Partage d'expériences, exercices d'application avec vidécs, mises en situation adaptés à l'activité des participants.

### Matériel pédagogique

Vidéoprojecteur, livres, vidéos, photos.

### Intervenant

Formateur expérimenté et spécialiste : management, communication, coaching, développement personnel

### Travaux pratiques

Outils de diagnostic, Jeux de rôle basés sur des cas professionnels, tests, quiz, mises en situation pratiques et débriefing en groupe.

### Evaluation et validation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser.

Délivrance d'un certificat de réalisation

### Modalités d'accès

Positionnement par une entreprise, par un gérant d'entreprise ou en direct si salarié(e) du particulier employeur.

### Délais d'accès :

Au plus tard 7 jours avant la date de début de la formation.

### Support pédagogique :

Remis aux stagiaires à l'issue de la formation : support de cours.

**Accessibilité handicap :** toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.