

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.