

Objectifs pédagogiques

Gagner en assurance et développer la confiance en soi.

Établir des relations professionnelles sereines et constructives.

Ajuster son comportement à celui des autres avec plus d'assurance.

Public

Tout collaborateur qui doit s'affirmer dans ses relations professionnelles.

Prérequis

Aucun

Durée

2 journées (14 heures)

Modalités pédagogiques

Formateur expérimenté et spécialiste en développement personnel et interactions humaines.

Méthode active et participative.

Alternance d'apports théoriques, de présentation d'outils, méthodes concrètes et mises en situation pratiques.

Approche basée sur l'expérience des participants.

Moyens et supports pédagogiques

Support de cours numérique et attestation de formation remis en fin de formation.

Modalités d'évaluation et de suivi

Mises en situation pratiques tout au long de la formation pour favoriser l'appropriation des concepts et outils abordés.

Mémorisation des points essentiels de la formation avec des synthèses proposées régulièrement par l'intervenant.

Évaluation des acquis via un quiz des connaissances en fin de session.

• Identifier les comportements assertifs

- L'assertivité
- Cerner les caractéristiques et les avantages d'un comportement assertif
- Repérer les 3 conduites inefficaces : passivité, agressivité, manipulation

• Mieux s'affirmer

- Oser être soi-même et se faire confiance
- Adopter une attitude assertive
- Prendre du recul
- Savoir dire « non » et apprendre à poser des limites
- Expliquer sans se justifier : donner des explications légitimes, ne pas s'excuser
- S'entraîner à oser exprimer ses sentiments, demandes, propositions...

• Établir des relations sereines et constructives

- Analyser les raisons d'une bonne ou d'une mauvaise communication
- Savoir-faire et recevoir des critiques avec assertivité
- Se synchroniser sur son interlocuteur
- Réguler les échanges

• Agir en situation délicate

- Faire face à un interlocuteur agressif ou manipulateur
- Canaliser ses propres réactions
- Identifier et lever les zones de blocage : écoute active et reformulation
- Se faire comprendre