

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

- Gagner en assurance et développer sa confiance en soi
- Établir des relations professionnelles sereines et constructives
- Ajuster son comportement à celui des autres avec plus d'assurance
- Faire face aux comportements négatifs et aux désaccords avec diplomatie

Public

Tout collaborateur qui doit s'affirmer dans ses relations professionnelles

Prérequis

Aucun

Modalités d'admission

Admission sans disposition particulière

Durée

2 journées (14 heures)

Modalités pédagogiques

Formation en présentiel (nous contacter pour une demande en distanciel)

Formateur expérimenté et spécialiste dans son domaine d'intervention.

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

1 vidéo projecteur
Connexion Internet

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.

Complétion par l'intervenant-e d'une grille d'évaluation des acquis en fin de formation.

• Identifier les comportements assertifs

- Définir 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 des critiques ou les recevoir 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