

Objectifs pédagogiques

Prendre conscience de ses atouts et de ses difficultés

Comprendre les mécanismes de la confiance en soi.

Acquérir des outils pour renforcer sa posture et adopter une attitude positive

Public

Tout public

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.

• Travailler sa confiance

- Le triptyque de l'estime de soi
- Prendre conscience de ses atouts et les valoriser
- Développer son potentiel
- Comprendre et accepter ses valeurs
- Reconnaître ses qualités
- Identifier ses limites et désamorcer ses barrières pour se faire confiance dans l'action
- Créer sa propre dynamique pour réussir de nouvelles expériences

• Définir ses objectifs pour gagner en confiance et en efficacité

- Se fixer des objectifs atteignables et en mesurer la faisabilité avec objectivité
- Lister ses objectifs par ordre de priorité pour avancer par étapes
- Être soi-même et se faire confiance
- Dépasser ses freins pour rentrer dans l'action avec dynamisme
- Savoir faire face aux échecs

• Identifier sa relation à l'autre et l'améliorer

- Accepter le regard des autres et faire face aux comportements qui perturbent (agressivité, passivité...).
- Adopter une attitude assertive
- Prendre du recul face aux critiques
- Formuler la critique positive et constructive pour créer de nouveaux moteurs
- Savoir dire « non » et apprendre à poser des limites