

Objectifs

- Maîtriser les techniques d'affirmation de soi et les mettre en pratique pour construire des relations efficaces avec les interlocuteurs.
- Permettre de limiter l'agressivité, la passivité ou la manipulation dans les relations habituelles.
- Développer l'assertivité et la confiance en soi afin de mieux gérer les situations délicates.

Durée

14h00 réparties sur 2 journées de 7h00

Public / Prérequis

Toute personne souhaitant s'affirmer et travailler sereinement avec son environnement professionnel

Outils & Méthodes Pédagogiques

- Méthodologie active et participative.
- Alternance entre exposés théoriques, questions / réponses et travaux d'application individuels et de groupe.
- Autodiagnostic, mises en situations, jeux de rôle s'appuyant sur des exemples concrets en corrélation avec les réalités professionnelles que pourront rencontrer les participants.
- Conseils personnalisés de l'intervenant.
- Les supports de cours seront remis aux participants sous format papier et numérique (clé USB).

Validation

- Evaluations et autoévaluations formatives en cours de session - remise d'une attestation de formation.
- A l'issue de la prestation, un bilan pédagogique (programme, évaluation de la satisfaction des participants, préconisations) sera transmis au commanditaire.
- Un suivi pédagogique (par mail ou téléphone) sera proposé par l'intervenant pour une durée de 3 mois.

Programme

Le programme présenté ci-dessous pourra être modifié en fonction des attentes et des besoins des participants.

1. UTILISER LES TECHNIQUES VERBALES ET NON VERBALES

- Maîtriser sa posture,
- Connaître la signification de ses gestes,
- Se servir de ses expressions,
- Maîtriser son souffle, son débit,
- Varier les intonations, les rythmes.

2. IDENTIFIER SON PROFIL ASSERTIF EN CONTEXTE PROFESSIONNEL

- Bien comprendre son mode de fonctionnement,
- Identifier ses comportements, analyser ses réactions en situation de stress et les corriger,
- Développer l'affirmation de soi : devenir assertif.

3. LES COMPORTEMENTS QUI PERTURBENT : SAVOIR Y FAIRE FACE

- Techniques de gestion de l'agressivité,
- Adopter un comportement adapté face à la passivité,
- Découvrir les diverses problématiques de la relation de travail,
- Eviter les pièges de la manipulation.

4. MIEUX COMMUNIQUER POUR CONVAINCRE ET FAIRE PARTAGER SES IDEES

- Oser demander des explications, des informations ou une clarification,
- Relancer ses demandes non abouties avec fermeté et efficacité,
- Repérer ses points forts et ses points faibles,
- Développer son argumentation

5. S'AFFIRMER QUOTIDIENNEMENT ET DIRE NON AVEC ASSERTIVITE

- Découvrir la méthode pour construire une relation gagnant-gagnant,
- Critiquer de façon constructive et positive,
- Développer ses aptitudes à prévenir les conflits,
- Dire non lorsque c'est nécessaire,
- La bonne attitude pour dire non.

6. PLAN D'ACTION PERSONNALISE

- Elaboration d'un plan de progrès