

AFFIRMATION DE SOI & ASSERTIVITÉ

OBJECTIFS

- ✚ Établir des relations constructives avec son environnement professionnel
- ✚ Pratiquer l'assertivité pour créer et entretenir des relations efficaces.
- ✚ Mieux gérer sa relation aux autres.
- ✚ Gagner en assurance.
- ✚ Gérer au mieux les tensions.
- ✚ Ajuster son comportement à celui des autres avec plus d'assurance.

CONCERNE

Toute personne souhaitant travailler son assertivité.

PRÉREQUIS

Absence de prérequis

PÉDAGOGIE

Autodiagnostic de ses relations interpersonnelles.
Nombreuses mises en situation pour s'approprier des outils simples et pratique de l'affirmation de soi et de l'assertivité.
Construction d'un plan d'action personnalisé. - Support stagiaire.

SANCTION DE LA FORMATION

Attestation d'acquisition de compétences

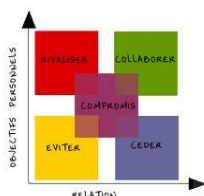
ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Durant la formation, via des QCM et des mises en situation, le consultant établira une évaluation en trois niveaux Acquis - En cours d'Acquisition - Non Acquis sur les compétences suivantes :

- Intégrer son profil.
- Gérer les conflits.



PROGRAMME



IDENTIFIER SON PROFIL ASSERTIF EN CONTEXTE PROFESSIONNEL

Comprendre son propre mode de fonctionnement.
Identifier ses comportements inefficaces.
Développer l'affirmation de soi : devenir assertif

ANALYSER SES COMPORTEMENTS EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET LEURS CONSÉQUENCES

Mesurer les effets de ses comportements sur son entourage professionnel.
Cerner les caractéristiques et les avantages d'un comportement assertif.
Comprendre ses propres obstacles à l'affirmation de soi.

MIEUX S'AFFIRMER

Oser être soi-même et se faire confiance.
Adopter une attitude assertive.
Se dégager des comportements de passivité, d'agressivité, de manipulation.
Transformer ses points faibles en atouts.
Savoir dire «oui»...et «non»
Prendre du recul.

ÉTABLIR DES RELATIONS PROFESSIONNELLES SEREINES ET CONSTRUCTIVES

Respecter les règles du jeu des relations professionnelles.
Savoir faire et recevoir des critiques avec assertivité.
Savoir quand et comment négocier pour maintenir des relations efficaces.
Garder la maîtrise des contacts avec les interlocuteurs extérieurs.

AGIR ET RÉAGIR EFFICACEMENT EN SITUATION DÉLICATE

Analyser et gérer les relations difficiles.
Lever les situations de blocage.
Savoir écouter.
Être ferme tout en restant constructif.
Se faire comprendre.

DURÉE

02 jours soit 14 heures