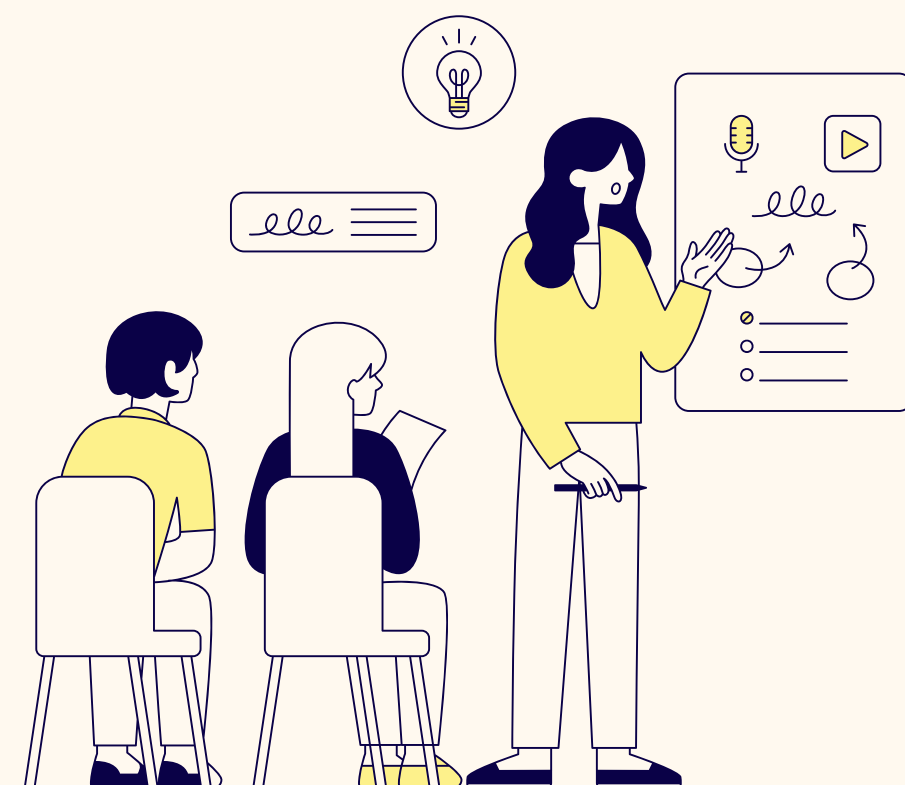


Savoir s'affirmer



Soft skills



Publics :

Toute personne souhaitant développer ses capacités relationnelles

Prérequis :

Aucun pré-requis n'est exigé pour ce stage

Durée :

2 Jours

Objectifs de formation :

- Gagner en aisance personnelle
- Générer des relations constructives
- Réagir sereinement face aux agressions et aux manipulations
- Savoir dire les choses et se faire entendre

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et méthodologiques concis
- Nombreuses mises en situations, permettant d'expérimenter les nouveaux comportements
- Autodiagnostic

Modalités d'évaluation

- Mises en situation, entraînements ou exercices donnant lieu à un feedback du formateur
- Autodiagnostic
- Autoévaluation par le participant

Participants en situation de handicap

Nous invitons les participants en situation de handicap à contacter notre référent handicap afin que nous envisagions ensemble les meilleures solutions pour adapter notre formation à leurs besoins.

Programme

CONTENU DÉTAILLÉ DU MODULE

Définir l'affirmation de soi : l'assertivité

- Définition et manifestations de comportements assertifs
- Autodiagnostic de son style relationnel : savoir évaluer l'impact de nos attitudes et de nos comportements sur autrui
- Comprendre les limites des comportements traditionnels de passivité, d'agressivité ou de manipulation
- Identifier les obstacles à l'assertivité : les messages contraignants
- Fixer des objectifs pour progresser vers un comportement plus assertif au quotidien

Pratiquer l'assertivité dans son environnement professionnel

- Savoir exprimer une demande claire
- Utiliser le message "je"
- Ecouter pour mieux argumenter
- (S)'accorder le droit à l'erreur
- Exprimer ses émotions
- Etre capable de dire « non »
- Formuler une critique constructive
- Savoir complimenter et être complimenté
- Gérer une critique justifiée

Faire face aux comportements ou situations difficiles

- Reconnaître rapidement les comportements non assertifs
- Faire face à une agression
- Repérer une tentative de manipulation et la déjouer

Programme

Atteindre ses objectifs de communication

Conduire l'entretien, annoncer ses objectifs, argumenter

Présenter clairement ses idées :

- Déterminer ses objectifs de communication : quel message souhaitez vous que votre interlocuteur retienne?
- Savoir être clair, percutant et persuasif, garder le cap, adapter l'argumentaire à son interlocuteur

Convaincre et motiver : les leviers de la persuasion

Maintenir une communication efficace en situation tendue

- Savoir identifier les sources de tension pour soi et pour l'autre
- Comprendre la place des émotions en situation tendue
- Identifier et comprendre les différentes réactions, les siennes et celles de son interlocuteur
- « Oser dire » et apprendre à s'affirmer en douceur : l'assertivité
- Savoir donner un feedback efficace