

## DEVELOPPER SON ASSERTIVITE

### OBJECTIFS

Connaître son style relationnel  
Identifier les techniques d'affirmation de soi  
Mettre en œuvre les techniques d'affirmation de soi  
Renforcer l'estime et la confiance en soi  
S'affirmer dans le respect des intérêts mutuels

### PUBLIC CONCERNE

Toute personne souhaitant gagner en assertivité pour accroître son efficacité relationnelle

### PRE-REQUIS

Maîtriser la langue française

### METHODES PEDAGOGIQUES

Exposés  
Alternance de théorie et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs  
Exercices, études de cas et cas pratiques

### DUREE

2 jours (14 heures)

### CALENDRIER

Nous consulter  
Toutes nos formations sont également réalisables en intra-entreprise (sur mesure)

### INTERVENANT

Consultant-formateur expert en développement personnel

### SANCTION DE LA FORMATION

Attestation de présence

### EVALUATION DE LA FORMATION

Evaluation à chaud en fin de formation

### COÛT H.T.

1 200 €/participant en inter-entreprise

### PROGRAMME

L'assertivité permet de communiquer sans passivité, sans agressivité et donc sur une base de bienveillance et de respect mutuel

#### 1. COMPRENDRE LES ENJEUX DE L'ASSERTIVITE

Définition et principes fondamentaux de l'assertivité  
Identifier les manifestations de l'assertivité dans les relations humaines  
Comprendre les enjeux et bénéfices de l'assertivité dans les contextes personnels et professionnels  
Mieux connaître son style relationnel : qualités, défauts, réussites, échecs...  
Identifier les quatre comportements humains et savoir y faire face : assertivité, fuite, manipulation, agressivité  
Mieux appréhender sa propre image : image perçue et image projetée  
Comprendre ses zones de confort et d'inconfort

#### 2. GERER LES CRITIQUES

Améliorer ses relations professionnelles  
Gérer les situations délicates  
Voir la critique justifiée comme une information et pas comme une remise en cause.  
Répondre sereinement aux critiques justifiées  
Refuser fermement les critiques injustifiées  
Gérer les reproches agressifs avec des techniques pertinentes et fiables  
Réagir à la critique  
Formuler des critiques constructives

#### 3. ANTICIPER ET DESAMORCER LES SITUATIONS CONFLICTUELLES

Les différents types de conflits : d'intérêt, d'idées, de personnes, de valeurs...  
Savoir se positionner dans une situation de conflit, adopter la bonne posture  
Faire baisser la tension  
Exprimer son ressenti  
Identifier et lever les zones de blocage : écoute active et reformulation  
Canaliser l'agressivité de l'autre

#### 4. S'AFFIRMER SEREINEMENT DANS UNE RELATION

Identifier ses atouts et ses faiblesses  
Comprendre les conséquences du comportement « agressif », « passif », pour chacun  
Formuler clairement ses demandes sans détour et avec respect  
Oser demander, se faire entendre, comprendre, respecter  
Savoir dire non avec diplomatie et détermination  
Développer son sens de la répartie  
Savoir faire preuve de bienveillance en toutes circonstances

#### 5. RENFORCER SA CONFIANCE EN SOI

S'appuyer sur ses qualités et ses réussites pour prendre confiance en soi  
Positiver les difficultés  
Travailler ses axes de progrès

#### 6. ELABORER UN PLAN D'ACTIONS

Formaliser les actions à mettre en œuvre pour s'affirmer

#### 7. CONCLUSION

Évaluation de la formation  
Bilan et tour de table