

S'affirmer dans ses relations professionnelles

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

Prérequis

- Aucun

Qualité et indicateurs de résultats

Objectifs pédagogiques

- Prendre confiance dans ses capacités professionnelles
- Savoir trouver sa juste place dans des échanges, s'affirmer sans conflit inutile
- Formuler les demandes et opinions de manière positive

Contenu de la formation

- Intégrer les bases de l'affirmation de soi
 - L'assertivité, définition, enjeux et intérêts
 - Repérer les "comportements refuges" inefficaces
- Mieux se connaître pour mieux s'affirmer
 - Accepter ses droits et besoins
 - Identifier ses priorités, qualités, points forts, etc.
 - Identifier ses zones de confort / progrès / panique
 - Faire taire les petites voix négatives
- Communiquer efficacement
 - Ce qu'implique une relation
 - Interprétation, non verbal, force de conviction
 - Faire passer son message et susciter l'intérêt : objectif, intention, écoute et mémorisation
 - Comprendre la position de l'autre : écoute active, questionner et reformuler, différencier faits, opinions et sentiments
- Développer ses compétences d'assertivité
 - Donner des signes de reconnaissance
 - Exprimer une critique constructive, recevoir une demande, une critique
 - Savoir dire non, savoir dire oui
 - Argumenter et traiter les objections
 - Comprendre, accueillir et exprimer des émotions
- Faire face aux comportements non assertifs
 - Passivité, agressivité, manipulation
 - Comprendre le mécanisme des jeux psychologiques

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

4 consultants internes

15 consultants externes

Moyens pédagogiques et techniques

- Approche inductive : travaux en sous-groupes, mises en situation, exercices et ateliers d'application

Modalités d'évaluation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Auto-évaluation

Prix : Sur devis