

DÉVELOPPER SON ASSERTIVITÉ

Public visé : Tout public : salariés, TNS, demandeurs d'emploi, tout âge. Cette formation peut recevoir une mixité de publics. Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant affirmer ses opinions dans le respect de celles de ses interlocuteurs.

Prérequis : Aucun prérequis, pas de niveau obligatoire pour l'entrée en formation.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour les personnes en situation de handicap, merci de prendre contact directement avec l'organisme de formation.

Possibilités de financement : Plan de formation entreprise, financement personnel, fonds propres entreprise.

Durée de la formation : 14 heures

Délai d'accès : Voir délai d'accès sur notre site internet : <https://www.mpact-formation.com/se-former/communication/>

Modalités d'intervention : Formation en présentiel - Inter ou Intra entreprise - Individuelle ou en Groupe de 3 à 10 personnes

Intervenante : PENNACCHIO Marlène, formatrice et coach professionnelle certifiée, spécialisée en techniques de communication et management. Plus de 6 ans d'animation - Bac +3 Management commercial

Lieu de réalisation : En centre au 400 Avenue du Passe Temps 13400 AUBAGNE ou sur site



DÉVELOPPER SON ASSERTIVITÉ

Objectif de la formation : Mieux connaître son style relationnel, mieux appréhender son ressenti par rapport à sa propre image et comprendre ses zones de confort, de risque et de panique.

Objectifs pédagogiques : A l'issue de la formation, le stagiaire est capable de :

- Connaître son style relationnel
- Distinguer assertivité, agressivité, manipulation et passivité
- Renforcer l'estime et la confiance en soi
- Dire non de manière assertive
- Découvrir son style et son impact

Moyens et méthodes pédagogiques :

- Animation participative et par l'expérimentation, basée sur les attentes des stagiaires et les principes de l'andragogie
- Explications théoriques associées à des échanges sur des situations vécues par les stagiaires, des exercices pratiques, des jeux de rôle, des mises en situation
- Réflexion sur ses propres comportements lors de cas concrets rencontrés sur le terrain
- Apport d'outils d'analyse et d'outils de comportement adaptés
- Expérimentation des outils par des simulations à partir de cas concrets
- Remise au stagiaire d'un support pédagogique
- Outils pédagogiques : Tableau blanc - Ordinateur portable - Paperboard - Diaporama - Vidéo projecteur

Modalités de suivi et d'évaluation :

- Évaluation réalisée à l'issue de chaque séance afin de déterminer la progression et les axes d'amélioration
- Questionnaire d'évaluation des notions abordées à l'issue de la formation
- Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire mentionnant les résultats de l'évaluation de l'atteinte des objectifs de la formation
- Émargements des stagiaires par demi-journée et questionnaire de satisfaction à chaud

DÉVELOPPER SON ASSERTIVITÉ

Contenu de la formation :

1/ Définir et identifier l'assertivité :

Affirmation de soi et des opinions dans le respect de celles de ses interlocuteurs
Les apports de l'assertivité dans les contextes personnels et professionnels

Mieux connaître son style relationnel par l'auto-diagnostic d'assertivité : qualités, défauts, réussites, échecs...

Mieux appréhender son ressenti par rapport à sa propre image : image perçue et image projetée

Comprendre ses zones de confort, de risque et de panique

Travaux pratiques : Autodiagnostic relationnel et identification de ses propres freins à l'affirmation de soi à laide du modèle du DISC, les fenêtres de Johary.

Auto-analyse et débriefing

2/ Les situations de non-assertivité et les jeux psychologiques

L'analyse transactionnelle et les jeux psychologiques

La passivité ou comment fuir la situation : comportements caractéristiques, justifications et conséquences

L'agressivité ou comment passer en force : manifestations et conséquences sur soi et sur les autres

La manipulation ou comment ne pas faire face à l'autre : comportements caractéristiques, justifications et conséquences

Le passage de la passivité, à l'agressivité ou la manipulation, à l'assertivité

Travaux pratiques : Visionnage d'une vidéo de situations de jeu psychologique, attitude non-assertive. Échanges, partage et retours d'expériences sur les différentes situations vécues tendance à la fuite, agressivité et manipulation)

3/ Développer et renforcer sa confiance en soi

Connaître les "positions de vie" de l'analyse transactionnelle

Développer sa connaissance de soi pour accepter les autres et être en harmonie

S'affirmer avec respect, et se respecter soi-même

Nourrir l'estime de soi

Transformer par des pensées positives les pensées négatives

Comprendre les émotions et les rationaliser

Mettre en œuvre les clés pratiques qui renforcent son attitude assertive : actions, vocabulaire de l'assertivité...

Travaux pratiques : Exercices, mises en situations et jeux de rôles pour renforcer sa confiance en soi et développer son assertivité.

4/ Apprendre à dire non

Savoir dire non : les bénéfices, les avantages et les enjeux

Formuler un refus clair (grâce à la méthode DESC)

Expliquer sans se justifier : donner des explications légitimes, ne pas s'excuser...

Proposer, si nécessaire, une solution de rechange : la

négociation et la recherche d'une position gagnant-gagnant

Mises en situation et jeux de rôles autour du non

Entraînement à l'utilisation de la méthode DESC

Travaux pratiques : Jeux de rôles et simulations de situations conflictuelles. Débriefing collectif.

5/ Mettre en place un plan d'actions adapté

Faire un bilan des acquis du stage

Identifier ses atouts et axes de progrès

Se fixer des objectifs d'amélioration : objectifs SMART

Définir un plan d'actions et élaborer son planning de suivi et de réalisation

Travaux pratiques : Établissement d'un contrat personnel de succès avec axes de progrès, objectifs à atteindre, plan d'actions et planning de réalisation.

BILAN DE LA FORMATION