

Assertivité et affirmation de soi les comportements efficaces

Cours Pratique de 2 jours

Réf : ASO - Prix 2021 : 1 470€ HT

Vous verrez comment développer estime et confiance en soi pour vous affirmer (être "assertif") dans des relations harmonieuses sans empiéter sur le territoire de l'autre, analyser vos comportements instinctifs, gérer les critiques, appréhender les conflits par l'analyse transactionnelle et savoir dire non.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Connaître son style relationnel

Distinguer assertivité, agressivité, manipulation et passivité

Renforcer l'estime et la confiance en soi

Dire non de manière assertive

Gérer les critiques et les conflits

TRAVAUX PRATIQUES

Autodiagnostic, tests. Mises en situation active. Jeux de rôles.

Echange d'expérience. Débrief personnalisé.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 10/2018

1) Faire le point sur ses qualités et ses limites comportementales

- Définir l'assertivité : affirmation de soi et des opinions dans le respect de celles de ses interlocuteurs.
- 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 par l'autodiagnostic 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. Auto-analyse et débriefing collectif.

2) Identifier son système de réactions spontanées en cas de non-assertivité

- 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 : Echanges, partage et retours d'expériences sur les différentes réactions spontanées non-assertives (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.

PARTICIPANTS

Toute personne désireuse de développer l'affirmation de soi dans sa communication.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation à travers différents moyens (QCM, mise en situation, quiz...). Le stagiaire évalue sa progression et ses acquis à l'issue de la formation.

L'intervenant valide la progression pédagogique du stagiaire et précise les outils utilisés pour la validation des acquis.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- S'affirmer avec respect, et se respecter soi-même. Nourrir l'estime de soi.
 - Neutraliser l'impact des pensées négatives, les transformer en pensées positives, apprendre à maîtriser ses émotions.
 - 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) Savoir gérer les critiques

- Distinguer les faits, les opinions et les sentiments.
- Recevoir les critiques justifiées de manière distanciée : reformuler, se focaliser sur les faits...
- Refuser les critiques injustifiées avec fermeté : appliquer les techniques de l'édrédon et du disque rayé.
- Réagir à la critique : la neutraliser, approfondir, reconnaître ses erreurs...
- Formuler des critiques constructives sur les actions et non sur les personnes : méthode DESC.

Mise en situation : Jeux de rôles et mises en situation pour s'entraîner à formuler et recevoir des critiques de façon assertive.

5) 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.

Mise en situation : Mises en situation et jeux de rôles autour du non. Entraînement à l'utilisation de la méthode DESC.

6) Désamorcer les situations conflictuelles

- Connaître et comprendre 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.
- Gérer son stress en direct face à l'agression verbale : définir le stress et le réduire, faire baisser la tension.
- Exprimer son ressenti : la médiatisation des émotions.
- Identifier et lever les zones de blocage : écoute active et reformulation.
- Remplacer l'escalade par la mise en place de relations "adulte-adulte" : canaliser l'agressivité de l'autre.

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

7) 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 : Etablissement d'un contrat personnel de succès avec axes de progrès, objectifs à atteindre, plan d'actions et planning de réalisation.

LES DATES

AIX-EN-PROVENCE
2021 : 16 déc.

BORDEAUX
2021 : 16 déc.

BRUXELLES
2021 : 16 déc.

LYON
2021 : 13 déc., 13 déc.

NANTES
2021 : 16 déc.

PARIS LA DÉFENSE
2021 : 02 déc., 16 déc., 16 déc.

STRASBOURG
2021 : 16 déc.

CLASSE A DISTANCE
2021 : 02 déc., 16 déc., 16 déc.