FEEDBACK CONSTRUCTIF : LES CLÉS POUR S'EXPRIMER AVEC ASSERTIVITÉ

Réf	Modalité	Durée	Nb stagiaires
FCLCPSEAA-BDO14	Présentiel	2.0 jour(s) - 14.0h	8

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation vous serez capable de :

- Identifier et opter pour la « bonne posture » constructive au sein de l'équipe.
- Apprendre à faire des retours négatifs comme positifs.
- Développer un climat de confiance réciproque et favoriser l'écoute.
- Exprimer ses besoins et en faire la demande.

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

Tout public.

Pré-requis

Aucun.

CONTENU

JOUR 1

Matin :

- Les positions de vie : comprendre les postures dans la relation, identifier les siennes
- Agir pour revenir en position +/+
- Les messages contraignants et l'influence sur la perception de la réalité
- Le cadre de référence et la carte du monde
- L'assertivité : définition et signification d'une pratique au quotidien

Après-midi :

- Les types de personnalité d'après le Process Com Model
- Identifier ses besoins, ses comportements sous stress et ceux d'autrui
- Sortir du jugement, de l'interprétation et comprendre le besoin d'autrui
- S'entrainer à adapter son canal de communication à celui de son interlocuteur

JOUR 2

Matin :

- Le poids du langage non-verbal
- Être congruent : aligner le fond et la forme de son expression
- Affiner son vocabulaire en fonction de son objectif de communication
- Les bases de la Communication non violente : origine, les 2 types de langage
- Les émotions de base : les entendre chez soi et chez l'autre
- La méthode OSBD

Après-midi :

- Différencier les faits des sentiments et des opinions
- Développer son écoute et susciter celle de l'interlocuteur
- Partir des faits : la rampe de lancement du feedback constructif
- S'exprimer en « JE »
- Exprimer son besoin et aller jusqu'à faire une demande claire
- Conclure sur des perspectives positives pour tous

PÉDAGOGIE

L'approche pédagogique est basée sur 2 éléments

- L'échange : interactivité entre le formateur et les stagiaires.
- Le pragmatisme et l'opérationnalité.

Les stagiaires sont mis en situation afin d'utiliser concrètement les apports pédagogiques, sur des cas fictifs et sur des cas amenés par les stagiaires.
Les théories utilisées : AT, Process Com Model, PNL, CNV.

GESTION DES ACQUIS

REZO PARTAGE
3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens
Tél. 04 76 18 06 81 – service-clients@rezo-partage.com
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS
Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046

Méthodes d'évaluation

- **Evaluation pré-formative** : Une grille d'auto-positionnement est transmise aux apprenants en amont de la formation pour faire un auto-diagnostic de leurs compétences.

- **Évaluation de suivi** : Évaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation.

- Évaluation à chaud de satisfaction fournie par REZO.

- **Évaluation des acquis** : Le/la formateur/trice remplit à son tour une grille de validation des acquis basée sur les compétences et connaissances acquises.

- Attestation de fin de formation REZO.

FORMATEUR ET PARTENAIRE

Coach professionnel, Formatrice et Consultante RH, témoignant de 12 ans d'expérience dans la formation et le coaching et de 20 ans d'expérience en management d'équipe.

MODALITÉS

Animation : vidéoprojecteur, paperboard, salle en ilots.

ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions d'aménagement.