

DÉVELOPPER SON ASSERTIVITÉ - AGIR ET COMMUNIQUER AVEC CONFIANCE

Réf
RDEVDSAP-BDO14

Modalité
Distanciel

Durée
1.5 jour(s) - 10.0h

Nb stagiaires
8



OBJECTIFS

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

- Vous positionner avec plus d'assurance et de confiance en vous au quotidien.
- Vous affirmer dans votre communication pour exprimer vos demandes et résoudre les difficultés rencontrées.



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

Tout public.

Pré-requis

Aucun.



CONTENU

Mieux se connaître pour pouvoir faire évoluer son comportement

- Les positions de vie.
- Les déclencheurs de stress.
- Les messages contraignants : injonctions qui guident nos comportements.
- Identifier ses besoins et les contextes qui me permettent de développer mon potentiel.

Identifier ses postures dans les relations conflictuelles

- Repérer ses comportements dans les situations de tensions (fuite, manipulation, agression...) et les contextes dans lesquels ils s'expriment pour pouvoir les faire évoluer.
- Le triangle de Karpmann ou comment sortir de l'agressivité ou la culpabilité.
- Apprendre l'assertivité pour garder l'équilibre relationnel entre l'affirmation de soi et le respect de l'autre.
- Connaître les émotions de base et les besoins associés.

Agir avec confiance dans ses relations

- Gérer l'impact du langage non-verbal : l'attitude, le regard, la voix.



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

- Maîtriser son langage verbal : choisir ses mots pour une communication efficace, opter pour un langage positif et gagner en précision dans ses explications.
- Intégrer le « cadre de référence » de l'interlocuteur pour limiter les freins à la compréhension.
- Changer de perspective pour comprendre le point de vue de son interlocuteur.
- Établir une relation constructive : clarifier son intention, écouter, reformuler, questionner.

La communication non violente : arme de prévention à la confrontation

- Les cercles vicieux ou vertueux face aux difficultés.
- Les deux langages de la CNV.
- Savoir questionner pour comprendre les besoins de l'autre.
- Développer son écoute active : Reformuler et s'assurer de sa bonne compréhension.
- Savoir expliquer clairement et calmement un problème, un ressenti quel qu'il soit et favoriser la recherche de solution partagée : utiliser la méthode OSBD.
- Émettre une critique constructive et avec respect par la méthode DESC.
- Recevoir une critique en gardant son estime et sa confiance en soi.
- Poser des limites, dire non, négocier une alternative.
- Savoir se ressourcer : les techniques d'ancrage, de visualisation.

Mobiliser ses ressources personnelles en toute circonstance :

- A la lumière de ses réussites, découvrir l'ensemble de ses ressources.
- Mettre en place une culture du succès au quotidien.
- Gérer son état interne par des techniques de PNL et sophrologie.
- Visualisation, ancrage positif, relecture quotidienne, état séparateur.

Son plan d'action personnel : avec le KISS, clarifier, se donner un programme d'actions à suite de la formation.



PÉDAGOGIE

- Utilisation des outils issus de la PNL et de l'Analyse Transactionnelle et du Process Com Model.
- Tests de connaissance de soi.
- Exercices individuels, mises en situation par des jeux de rôles.



GESTION DES ACQUIS

Méthodes d'évaluation

- **Évaluation 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

Notre formatrice est spécialisée dans l'accompagnement des équipes et des managers, en communication, gestion des relations interpersonnelles, en efficacité personnelle et équilibre de vie. Elle est certifiée coach professionnelle depuis plus de 10 ans par Grenoble école de management et utilise dans ses formations le Process Com Model, l'Analyse Transactionnelle (AT) et la PNL (Programmation Neurolinguistique).



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.