

## L’AFFIRMATION DE SOI ET LA COMMUNICATION ASSERTIVE

*L’assertivité est une compétence douce (soft skill) visant à se faire comprendre distinctement, sans faire preuve d’agressivité envers son interlocuteur. On peut globalement l’assimiler à l’affirmation de soi ou au charisme.*

*Afin de vous permettre de développer votre assertivité et votre confiance en soi dans un cadre professionnel, cette formation assertivité et affirmation de soi vous aidera à en comprendre les principes et à l’appliquer efficacement.*

### Durée

14.00 heures (2.00 jours)

### Profils des stagiaires

- Toute personne désireuse de développer l’affirmation de soi dans sa communication.
- Toute personne désireuse de développer ses compétences relationnelles pour savoir s’affirmer de façon constructive en toute situation : avec ses collègues, avec ses hiérarchiques, avec ses collaborateurs, avec ses clients, ou encore dans sa vie personnelle (familiale, amicale, voisinage...).

### Prérequis

- Aucune connaissance particulière.

### **Objectifs pédagogiques**

- Connaître son style relationnel.
- Distinguer assertivité, agressivité, manipulation et passivité.
- Renforcer l’estime et la confiance en soi.
- Établir des relations professionnelles constructives.
- Gérer les critiques et les conflits.

### **Contenu de la formation**

#### FAIRE LE POINT SUR SES QUALITES 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.

#### IDENTIFIER SON SYSTEME DE REACTIONS SPONTANEEES EN CAS DE NONASSERTIVITE

- 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.

#### DEVELOPPER 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.
- 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...

#### SAVOIR GERER 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’édredon 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 D.E.S.C.

# GAETAN PAULIN CONSULTING

18 rue Pierre Sémar, Terres Sainville  
97200 Fort-de-France  
Email: gaetanpaulin.consulting@gpc-info.com  
Tel: +596696317559



## **APPRENDRE A DIRE NON**

- Savoir dire «non» : les bénéfices, les avantages et les enjeux.
- Formuler un refus clair (grâce à la méthode D.E.S.C.).
- 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».

## **DESAMORCER 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 médiation 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.

## **METTRE EN PLACE UN PLAN D'ACTIONS ADAPTE**

- Faire un bilan des acquis du stage.
- Identifier ses atouts et axes de progrès.
- Se fixer des objectifs d'amélioration : objectifs S.M.A.R.T.
- Définir un plan d'actions et élaborer son planning de suivi et de réalisation.

## **Organisation de la formation**

### **Equipe pédagogique**

L'équipe Pédagogique se compose de M. PAULIN et de ses Collaborateurs Consultants en fonction de leurs domaines de compétences.

### **Moyens pédagogiques et techniques**

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Etude de cas concrets.
- Quiz en salle.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

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

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.
- Attestation d'assiduité.
- Attestation de stage.

## **GAETAN PAULIN CONSULTING**

18 rue Pierre Sémar, Terres Sainville

97200 Fort-de-France

Email: [gaetanpaulin.consulting@gpc-info.com](mailto:gaetanpaulin.consulting@gpc-info.com)

Tel: +596696317559

