

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

Tel: +596696317559

