

L'ASSERTIVITE : MAITRISE ET AFFIRMATION DE SOI

Cette méthode, développée aux États Unis, permet au personnel d'encadrement d'accroître son poids personnel face aux tensions banales et quotidiennes de la vie professionnelle : relations entre hiérarchie et fonctionnels, entre responsables et collaborateurs, entre collègues de services différents.

COMPETENCE VISEE

S'affirmer en étant assertif

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ Identifier les différents types de comportements et leurs répercussions sur les autres
- ✓ Distinguer assertivité, agressivité, manipulation et passivité
- ✓ Comprendre ses réactions face au conflit
- ✓ Dire non de manière assertive
- ✓ Gérer les critiques et les conflits

PROGRAMME

Jour 1 (matin)

Accueil, introduction et tour de table

1. LA CAPACITÉ À APPRECIER SES COMPORTEMENTS

- Pourquoi savoir s'affirmer ?
- Savoir repérer les comportements efficaces et les comportements inefficaces
- La répercussion sur autrui de ces types de comportement
- Savoir s'affirmer dans un face à face
- La situation de tension ou de conflit
 - les mécanismes du conflit
 - les différents types de conflit
- Les différentes attitudes face à un conflit :
 - l'affrontement
 - l'accommodement
 - le compromis
 - la collaboration
- Comment apprécier ses attitudes d'agressivité, de passivité, de manipulation dans les relations de travail
 - l'anti-communication
 - communication et expression
 - les relations
 - les désirs, les demandes, les besoins et les manques
 - les enchaînements réactionnels
 - les mythologies personnelles
 - les grands saboteurs
 - la plainte et le terrorisme relationnel

Validation des acquis : QCM

Jour 1 (après-midi)

- Études de cas et mises en situations des notions vues durant la matinée
- Analyse en groupe

Validation des acquis : études de cas



Jour 2 (matin)

2. LA CAPACITÉ À DIRE "NON" (le droit au "NON")

- Comment acquérir la capacité d'exprimer une opinion différente, un désaccord, une réclamation, vis-à-vis du responsable hiérarchique, de ses collègues ou collaborateurs
 - principes
 - freins de déformations dans la communication
 - savoir prendre ses responsabilités
 - les éléments de communication verbale
 - réclamer assertivement
- Comment faire face, calmement et positivement, aux attaques et aux plaintes.
 - répondre aux griefs et savoir utiliser les critiques justifiées
 - faire face aux critiques injustifiées et aux manipulations
 - dire la vérité en face.

Validation des acquis : jeux de rôles

Jour 2 (après-midi)

3. MAITRISER LES SITUATIONS

- Comment sortir de sa passivité sans tomber dans des attitudes agressives et inefficaces
- Maîtriser son impulsivité
- Comment négocier dans la vie quotidienne sans manipuler ni se faire manipuler
- Gérer sa vie professionnelle.
- Utiliser sa personnalité avec naturel :
 - le langage du corps, la voix, le regard, l'espace
 - l'expression du ressenti
- Développer ses capacités de mobilisation et de relaxation

Validation des acquis : études de cas et mises en situation

4. SYNTHÈSE DE LA SESSION

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement.
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant.
- Élaboration d'un plan personnel de progrès.

Évaluation et clôture

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

- Une formation concrète très opérationnelle
 - Alternance d'apports théoriques, méthodologiques et d'exercices pratiques
 - La pédagogie est basée sur l'élaboration d'un plan d'action personnalisé pour chaque participant
 - Entraînement intensif
 - Remise d'un document de synthèse
 - Remise d'un certificat de qualification de formation professionnelle à chaque participant
- ✓ **Les exercices pratiques et simulations seront ciblées sur le secteurs d'activités et les situations vécues par les participants.**

DUREE

2 JOURS (14 heures) en **présentiel**



PREREQUIS

Avoir la volonté de s'investir activement dans la formation pour en tirer les bénéfices.

PUBLIC VISE

Managers, chefs d'équipe, chefs de projet, dirigeants.

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Groupe de 2 à 6 participants

MODALITES EVALUATION

Évaluation « à chaud » à l'issue de la formation et évaluation des acquis en amont et à la fin de la session pour mesurer la progression et l'acquisition des compétences.

Évaluation « à froid » à 6 mois pour valider la mise en place des compétences sur le poste de travail le cas échéant.

TARIF INTER-ENTERPRISES (PRIX PUBLIC)

1120 € HT

FINANCEMENT ET MODALITES DE REGLEMENT

- Entreprise (Plan de développement des Compétences) : règlement 30 jours à réception de facture
 - Financement personnel : règlement en 2 fois par chèques encaissables au jour du démarrage puis le mois suivant
-

REFERENT

Référent pédagogique et administratif : Maei CATILLON maei.catillon@interactif.eu 01 47 23 84 20

PROFIL FORMATEUR

Formateur / coach certifié spécialisé dans le développement personnel et ayant plus de 10 ans d'expérience dans la formation pour adultes.

LIEU DE REALISATION

2 avenue Marceau 75008 PARIS

ACCESSIBILITE HANDICAP

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Adaptation des moyens : Support projeté adapté mis à disposition sur un ordinateur portable individuel pour les personnes malvoyantes, utilisation possible de l'application AVA pour les personnes malentendantes, rythme adapté et fauteuil ergonomique limitant la fatigabilité.

Référent Handicap : Maei CATILLON maei.catillon@interactif.eu 01 47 23 84 20

DELAI D'ACCES

Possibilité de s'inscrire jusque 11 jours ouvrés avant le démarrage.

