

# DEVELOPPER SON ASSERTIVITE

## S'AFFIRMER DANS LES RELATIONS PROFESSIONNELLES

### Objectifs de la formation

- Mieux se connaître.
- Développer la confiance et l'affirmation de soi.
- Faire face aux comportements négatifs
- Traiter les désaccords
- Dire les choses avec diplomatie.

### Programme détaillé

Faire le point sur son style relationnel :

- Traits de caractère dominants
- Repérer les 3 comportements inefficaces (passivité, agressivité, manipulation)
- Identifier les causes et conséquences de ces comportements, pour soi même et pour les autres
- Renforcer l'image de soi

Mise en situation : exploitation des résultats de l'autodiagnostic individuel

Réagir aux comportements refuges

- Les 4 dragons de la passivité et les parades appropriées
- Faire face à l'agressivité par des techniques éprouvées
- Repérer et désamorcer la manipulation

Mise en situation : élaboration de pistes d'action en sous-groupes

Formuler des critiques constructives et faire face aux critiques

- Maîtriser la méthode DESC
- S'entraîner à formuler des critiques de manière positive
- Voir l'information factuelle dans la critique
- Répondre sereinement aux critiques justifiées
- Gérer les reproches agressifs avec des techniques fiables

Mise en situation : Identification des bonnes pratiques et entraînement à la formulation de critiques constructives

Développer son intelligence émotionnelle pour s'affirmer

- La logique des émotions : déclencheur, émotion, besoin
- Gérer ses émotions et développer son empathie
- Oser demander
- Savoir refuser et dire non lorsque c'est nécessaire
- Développer son sens de la répartie

Mise en situation : Traitement de situations vécues

COHERENZA - 02 85 52 35 92 - [contact@coherenza.fr](mailto:contact@coherenza.fr)

Siret: 504 210 592 00011 ; Organisme formation déclaré n°52440716644

Développer la confiance en soi

- Faire taire les petites voix négatives qui nous découragent
- Positiver les difficultés et recharger ses batteries
- S'appuyer sur ses qualités et ses réussites

Mise en situation : entraînement à la construction de solutions négociées

## Exercices types

Entraînements à l'affirmation sereine

Mises en situation d'affirmation face à des critiques

Exercice : refuser une demande

Partages de représentations

## Méthodes et moyens

•Présentiel

Méthode pédagogique centrée sur la participation et la mise en action (75%)

- Mises en situations et jeux de rôle
- Temps de réflexion individuels
- Exercice et échange d'expériences
- Apports théoriques méthodologiques (25%)

Supports pédagogiques : visuels, extraits de films, exercices QCM et étude de cas pratiques

Supports numériques remis aux stagiaires en fin de formation

**Pré-requis** : Aucun

## Modalités d'évaluation

Avant la formation : définir 2 ou 3 objectifs à atteindre : « à la fin de la formation, je veux être capable de... »

Pendant la formation : le formateur valide la compréhension et l'acquisition des connaissances de l'apprenant, à travers des tests ou des jeux de mise en situation.

Après la formation : le participant déclare en réponse à notre questionnaire si la formation lui a permis d'atteindre ses objectifs et de mettre en œuvre ses apprentissages.

**Public cible** : Tout professionnel, participant à un projet, responsables ...

**Intervenant** : Coach professionnel en communication, plus de 5 ans d'expérience

**Durée** : 3 jours (21h)

**Délai d'accès** : intra entreprise sur mesure : inférieur à 6 semaines

**Dates** : Selon la demande : nous contacter

**Tarif** : à partir de 1500 €/j

**Personnes en situation de handicap** : Ce stage vous est accessible,  
contactez notre référent handicap sur [contact@coherenza.fr](mailto:contact@coherenza.fr)