

# ACCROITRE SON ASSERVITE

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES ET COMPETENCES VISES :

Développer la confiance en soi, réagir efficacement dans une relation et face aux comportements négatifs des autres. Traiter les désaccords et dire les choses avec diplomatie.

**PUBLIC :** Toute personne ayant été identifiée comme devant améliorer la qualité de ses relations interprofessionnelles et le respect des autres dans des situations d'affirmation de soi.

**PRÉREQUIS :** Aucun prérequis

**DURÉE :** 14 heures

## SUIVI DE L'ACTION ET APPRECIATION DES RESULTATS :

- Feuille d'émargement
- Fiche d'évaluation de formation



**FORMATIC**  
Former vers le succès

## MODALITES D'ÉVALUATION :

- Auto positionnement avant ou en début de formation
- Evaluation continue tout au long de la formation
- Evaluation finale du transfert des acquis pour valider la mise en œuvre en situation de travail par test ou mise en situation

[www.formatic.net](http://www.formatic.net)  
FORMATIC, une société du Groupe PSB

## PROGRAMME

### IDENTIFIER LES TECHNIQUES D'AFFIRMATION DE SOI

- Estime de soi, confiance en soi, affirmation de soi : 3 concepts de nature différente.
- Identifier son profil assertif en contexte professionnel. Comprendre son mode de fonctionnement et ses schémas comportementaux sous stress.
- Autodiagnostic d'assertivité (freins, sources de blocages, limites...).

### S'AFFIRMER EN SITUATION DIFFICILE

- Recadrer, annoncer un changement, formuler ou recevoir une critique.
- Transformer les critiques en informations utiles.
- Formuler une demande, donner un ordre, dire « non », prendre une décision.
- Gérer les erreurs d'un collaborateur, résoudre un problème. Jouer sur la clarté et la transparence.
- Identifier et gérer les attitudes non assertives chez son collaborateur : démotivation, mauvaise foi, fuite, agressivité et manipulation.

### LES PRATIQUES CLÉS POUR GAGNER EN ASSURANCE

- Définir le cadre de référence : le sien et celui de l'autre. Développer l'empathie et l'écoute active, favoriser le dialogue. Questionner et savoir répondre aux questions.
- Reformuler.
- Inspirer confiance et donner des signes de reconnaissance. Comprendre et gérer ses émotions.

### ANTICIPER LES CONFLITS AU QUOTIDIEN

- Identifier les sources de conflit.
- Gérer un conflit en face à face.

### NÉGOCIER AU QUOTIDIEN

- Préparer sa négociation et clarifier les attentes.
- Lister le négociable et le non négociable.
- Argumenter pour convaincre : faire passer son message

## MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

- Méthode pédagogique basée sur des échanges d'expériences, des mises en situation et des exercices pratiques novateurs, élaborés par nos équipes (corrigés et fiches techniques laissés aux participants)
- Individualisation, personnalisation et adaptation au niveau et au besoin de chaque apprenant
- Vidéo projecteur, vidéo, APN, PC individuel. Fourniture d'une documentation numérique complète
- Formateurs expérimentés dans leurs domaines (joignables avant et après la formation)