

MES DOMAINES DE COMPETENCES

- Accroître la confiance en soi et de l'estime de soi
- Savoir s'affirmer et développer son assertivité
- S'affirmer de façon appropriée,
- Vaincre leurs peurs
- Développer des relations constructives.

ORGANISATION

- **Durée**
2 journées – 14 Heures
- **Lieu**
Site de l'entreprise ou site d'ARAMIS Formation
- **Public / Pré requis**
Toute personne souhaitant développer des ressources pour être plus sûre d'elle et oser s'affirmer avec fermeté et mesure.

CONTENU PÉDAGOGIQUE

MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX S’AFFIRMER

- Faire le point sur son style relationnel, ses atouts, ses compétences et ses succès.
- Développer un regard objectif et positif sur soi.
- Identifier la perception des autres sur soi.

ACCROITRE LA CONFIANCE EN SOI

- Que signifie “avoir confiance en soi” ?
- Les éléments de la confiance en soi et de l'estime de soi
- Evaluation individuelle de points forts et points d'amélioration
- Identifier les parties de soi qui sabotent l'estime de soi
- Renforcer les croyances qui aident à développer la confiance en soi
- Repérer l'image de soi et l'orienter vers une image positive.
- Renforcer la confiance en soi face à l'échec ou à la critique
- A confiance en soi, moteur de réalisation et de réussite : plan d'action

SAVOIR S’AFFIRMER ET DEVELOPPER SON ASSERTIVITE

- Appréhender les différentes attitudes possibles : l'assertivité, la fuite, la manipulation, l'agressivité.
- Identifier les attitudes non-assertives.
- Inventaire de son aptitude à s'affirmer ; critique de ses succès et échecs, des difficultés rencontrées
- Analyse des forces et faiblesses
- Savoir dire non, formuler une demande, émettre une critique, gérer l'agressivité d'un interlocuteur.
- Développer sa force de conviction : clarté des propos, voix, apparence...
- Optimiser ses capacités de perception
- Aller au-delà des mots entendus

S’AFFIRMER DANS SES RELATIONS PROFESSIONNELLES

- Comprendre la notion de "spirale positive ou négative" (le positif appelle le positif ...et inversement) et savoir comment agir
- Comprendre les notions de « faits » et « d'opinions »
- Clarifier les enjeux personnels et professionnels
- Savoir poser ses limites, positiver ses différences et assurer
- Exprimer des critiques constructives
- Savoir utiliser le point de vue des autres et rebondir
- Augmenter son sens de la répartition
- Garder la maîtrise de soi et de ses émotions

ADOPTER UNE ATTITUDE RESPONSABLE ET AUTONOME

- Prendre des initiatives efficaces.
- Défendre ses valeurs.
- Proposer des solutions réalistes.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Afin de **favoriser la prise de conscience puis l’acquisition des réflexes** appropriés nous vous proposons des **méthodes pédagogiques actives, dynamiques** qui rendent les participants **acteurs de leur progression** :

- ◇ Test de positionnement individuel
- ◇ Echanges d’expériences à partir du vécu des participants.
- ◇ Brainstorming en grand groupe, travail en sous-groupes sur les problématiques rencontrées pour lesquels les participants expriment des difficultés
- ◇ Apports théoriques et méthodologiques par le formateur à chaque point clé.
- ◇ **Les participants travaillent à partir de cas pratique (s) réel(s)** : Jeux de rôles, entraînements guidés suivis de séance de débriefing à chaud
- ◇ **Perfectionnement d’outils : tout au long de la formation le consultant enrichit les outils existants.**

NOTRE MEMO, véritable guide opérationnel est remis à chaque participant. Il comprend les points clés évoqués en cours de formation accompagnés des fiches mnémotechniques

EVALUATION / VALIDATION

- ◇ Quiz de contrôle de connaissances en lien avec le positionnement initial
- ◇ Remise d’une attestation de formation