

DEVELOPPER UN COMPORTEMENT ASSERTIF



2 Jours

4 min.
10 max.Intra (groupe de 10 personnes max.) :
- locaux clients : 980€ HT / jour
- locaux ARAMIS : 1 100€ HT / jour

Nous contacter

Objectifs & compétences visées

- Développer un comportement assertif et construire des relations positives avec les autres
- Développer la confiance en soi
- Formuler une demande ou exprimer un refus de manière assertive
- Affirmer ses positions sans agressivité mais avec aplomb
- Garder la maîtrise de soi en toutes circonstances

Méthodes pédagogiques

- Autodiagnostic des participants sur leur capacité à s'affirmer
- Echanges avec le groupe, inventaire de son aptitude à s'affirmer, utilisation des relations dans le stage pour mieux comprendre ce qui se passe dans une relation interpersonnelle
- Exercices corporels et pratiques de gestion des émotions
- Exemples multiples de situation issues du vécu des participants
- Evaluation individuelle des points forts et axes d'amélioration des participants, mise en place de plans d'actions individuels
- Nos formateurs sont des professionnels et/ou des experts dans leur domaine : ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations professionnelles continues, et adaptent leur pédagogie au public accueilli. Pour ce faire, ils utilisent le vécu des participants et les échanges sur leurs expériences
- Synthèse à la fin de chaque journée avec expression des participants

Pour qui ?

Tout public.

Prérequis & modalités d'accès

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Conditions d'accueil

- Toutes nos salles sont ergonomiques et adaptées à l'accueil du public
- Elles sont également accessibles aux personnes en situation de handicap. Dans ce cas, nous contacter
- Collation et café offerts

I. Comprendre le fonctionnement des émotions

- Compréhension et expérimentation du cycle PERCEPTION - EMOTION - EMISSION
- Mise en évidence du lien entre la posture, le ressenti corporel et l'émotion
- L'influence de ma posture sur l'émotion de l'autre (principe du *feedback*)
- L'effet « miroir » : se voir observé par son interlocuteur et perdre ses moyens
- Assumer l'entière responsabilité de tout échange
- Surmonter ses peurs et gérer ses émotions et son stress

II. Intégrer les principes de la communication

- Comprendre le schéma de la communication : concept de cadre de référence, paratexte, retour, déformation des informations, capacité de mémorisation, amplification/distorsion du message, phénomène d'interprétation
- Différencier les faits et les opinions
- Maîtriser les deux niveaux de communication : verbal et non-verbal

III. Accroître la confiance en soi

- Notion de confiance en soi
- Les éléments de la confiance en soi et de l'estime de soi
- 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

IV. Savoir s'affirmer et développer son assertivité

- Appréhender les différentes attitudes possibles : l'assertivité, la fuite, la manipulation, l'agressivité
- Identifier les attitudes non-assertives
- Savoir dire non, formuler une demande, émettre une critique, gérer l'agressivité d'un interlocuteur de manière assertive
- Développer sa force de conviction : clarté des propos, voix, apparence
- Optimiser ses capacités de perception
- Aller au-delà des mots entendus

Les + de la formation !

- La formation allie **théorie et pratique** pour des mises en situation et des échanges constructifs entre stagiaires et formateur.
- Le stagiaire repart de la formation avec un **livret de formation**, véritable guide opérationnel, qui reprend les points clés du stage.
- **Entraînement à partir des situations professionnelles.**
- Une **hotline** disponible durant 1 mois à l'issue de la formation, afin que nos formateurs puissent répondre aux questions des participants !

Modalités d'évaluation

- En début de formation, des objectifs de progrès sont formulés par les participants, et repris en fin de formation pour évaluation.
- **Evaluation des acquis** : Selon le contenu de la formation suivie : quiz, exercices pratiques, mises en situation et jeux de rôles...
- **Evaluation de la satisfaction** : A chaud à l'issue du stage soit sur papier, soit par voie numérique.

Date de mise à jour : Juin 2021

A l'issue de la formation, le participant reçoit une attestation.

Pour tout renseignement, nous contacter :
aramis@aramis.fr / 02.51.80.41.10aramis
FORMATION