

AFFIRMATION DE SOI ET SAVOIR DIRE NON

Objectifs :

- Connaître son style relationnel
- Distinguer assertivité, agressivité, manipulation et passivité
- Renforcer l'estime et la confiance en soi
- Dire non de manière assertive
- Gérer les critiques et les conflits

Public :

Tout collaborateur désireux de développer l'affirmation de soi dans sa communication pour gagner en efficacité, en productivité et en relationnel.

Tarif : Cf au devis présenté

Durée :

2 journées (14 heures)

Formateur :

Consultant J+ FORMATION qui est spécialisé en Management/communication/développement personnel.

Contrôle du suivi :

Les stagiaires émargent une Feuille de présence par demi-journée de formation, pour justifier de leur participation. Le formateur mesure au fil de la session la progression pédagogique et évalue ainsi les acquis (questionnaires, exercices, quizz...) et il élabore un compte-rendu de formation à la fin de la session et signe également les feuilles d'émargement.

Délais d'accès moyen : variable entre 10 et 21 jours pour la mise en place d'une session.

Prérequis :

Aucun

Moyens pédagogiques :

- Apports théoriques (vidéo, power point, échanges...)

- Mises en pratiques :

*Entraînement, autoanalyse...

*Jeux de rôles

*Exercices d'application en commun et débrief personnalisé

*Méthodes participatives et actives basées sur de nombreux exercices individuels à partir de mises en situations proposées par les participants ou l'animateur.

Evaluations :

- Tout au long de la session le formateur est chargé de réaliser une évaluation de compétences afin **d'EVALUER LES ACQUIS**.

- En fin de session, une évaluation à chaud est réalisée par les stagiaires : questionnaire à compléter qui concerne principalement le déroulement et le contenu de l'action de formation, ainsi que leur degré de satisfaction à l'issue de cette action.

- Après retour des participants sur le poste de travail et mise en pratique des acquis, une évaluation à froid sera réalisée par le client commanditaire du projet.

Modalité de validation des compétences

- Délivrance d'un Certificat de réalisation de la formation, ainsi que d'une « Fiche de validation de compétences ».

Support : Un support de cours est remis à chaque stagiaire en fin de session.

Accessibilités : La formation est accessible à tout public ; pour les personnes en situation de handicap ou ayant des besoins spécifiques, nous proposons la mise en place d'un accompagnement afin que la formation se déroule dans les meilleures conditions : notre REFERENTE HANDICAP Joëlle Gruelles est chargée d'organiser leur accueil, et reste à leur disposition au 07 78 39 84 28 ou jplusformation@hotmail.com

PROGRAMME

➤ **Ouverture**

- Présentation du formateur et des participants
- Tour de table
- Rappel et validation des objectifs de la formation

➤ **Identifier ses leviers et ses limites comportementales**

- Définir l'assertivité : affirmation de soi et des opinions dans le respect de celles de ses interlocuteurs
- Identifier les leviers d'une communication efficace
- Répondre d'une manière assertive : face à un comportement passif, face à un comportement agressif, face à un comportement manipulateur
- Identifier les manifestations de l'assertivité dans les relations humaines.
- Mieux connaître son style relationnel par l'autodiagnostic d'assertivité : qualités, défauts, réussites, échecs...
- Mieux appréhender son ressenti par rapport à sa propre image : image perçue et image projetée.
- Comprendre ses zones de confort

Atelier : Autodiagnostic de style de communication (test d'assertivité)

Mise en situation : réagir en situation tendue

➤ **Identifier ses réactions dans les cas de non- assertivité**

- Manipuler ou éviter l'autre (justifications, conséquences)
- Etre agressif et vouloir dominer l'autre (manifestations comportementales, conséquences pour soi et les autres)
- Etre passif (caractéristiques et conséquences des attitudes de fuite)

Atelier : jeu de rôles pour chacune des réactions et /ou analyse de vidéos pour comprendre les conséquences négatives des attitudes développées.

➤ **Développer sa confiance en soi**

- Trouver la juste estime de soi : Les composantes de l'estime de soi
- Gagner en confiance grâce à ses forces
- De l'estime à la confiance
- Se libérer de ses croyances et agir
- Connaître les "positions de vie" de l'analyse transactionnelle.
- Développer sa connaissance de soi pour accepter les autres et être en harmonie.
- S'affirmer avec respect, et se respecter soi-même. Nourrir l'estime de soi.
- Mettre en œuvre les clés pratiques qui renforcent son attitude assertive : actions, vocabulaire de l'assertivité...

Atelier : test estime de soi, test analyse transactionnelle (les positions de vie)

Atelier : Mise en situation pour renforcer sa confiance en soi

➤ **Apprendre à dire non**

- Savoir dire non : les avantages, les bénéfices pour soi et pour les autres
- Expliquer sans donner d'explications, de justifications, d'excuses ... (DESC)
- Apprendre à rechercher une position gagnant/ gagnant (les positions de vie)
- Oser s'exprimer : savoir dire non, oui, savoir demander, savoir exprimer une critique

Atelier : Mise en situation pour appliquer la méthode DESC dans le refus

➤ **Gérer les critiques**

- Apprendre à distinguer les faits, opinions, sentiments, ressentis, ...
- Savoir reformuler pour prendre de la distance
- Réagir face à la critique : la neutraliser, l'approfondir, la comprendre, ...
- Savoir distinguer les critiques sur le fonds et la forme (la personne)
- Apprendre à appliquer des techniques : la méthode du disque rayé, la méthode du sandwich...

Atelier : Mise en situation pour formuler et recevoir des critiques avec assertivité

➤ **Gérer les situations conflictuelles**

- Connaître et comprendre les différents types de conflits : d'intérêt, d'idées, de personnes, de valeurs...
- Savoir se positionner dans une situation de conflit, adopter la bonne posture.
- Gérer son stress en direct face à l'agressivité verbale
- Exprimer son ressenti
- Identifier et lever les zones conflictuelles : pratique de l'écoute active et reformulation.

Atelier : test du triangle dramatique, analyse de situations conflictuelles proposées par le formateur ou vécues par le stagiaire

➤ **Bilan :**

- **DES LA FIN DE LA SESSION DE FORMATION**

*Tour de table de la formatrice et réponse aux questions des stagiaires,

Notre plus :

Nos formations sont conçues à partir et en réponse à vos cahiers des charges.

Nous formons vos stagiaires dans vos locaux ou dans un local à proximité de chez vous.

Les dates de formations répondent à la disponibilité de vos salariés et sont choisies par vous.

Nos formateurs sont des professionnels basés près de chez vous ; ils sont tous compétents dans leurs différents domaines d'intervention et ils ont pour vocation de s'adapter aux stagiaires qu'ils forment. Notre approche pédagogique est systématiquement adaptée par des mises en pratique atypiques et différentes afin de dynamiser la formation et de motiver vos stagiaires.

Enfin : Nous attachons beaucoup d'importance à notre accompagnement et nous sommes présents avant, pendant et après la formation.

Et notamment post-formation sur une durée de 1 mois :

En fonction de vos besoins dès le retour sur le terrain, un suivi/accompagnement est proposé au participant par le formateur (échanges et aide par mail, téléphone, intranet...).

Cet accompagnement vous est offert dans ce projet de formation.