



# Optimiser votre relationnel par l'assertivité (affirmation de soi)

## Domaine : Développement personnel

Réf. : 1712DP

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Etre capable d'affirmer son point de vue en confiance tout en préservant une relation professionnelle de qualité aussi bien avec les collègues, la hiérarchie qu'avec les différents interlocuteurs professionnels internes et externes

### PRÉ-REQUIS

Aucun

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

**Moyens pédagogiques :** Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

**Modalités d'évaluation :** Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

**Formation en présentiel :** A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

**Formation en distanciel :** A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

### CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

### QU'EST-CE QUE L'ASSERTIVITÉ ?

- Autodiagnostic de votre assertivité
- Passage de différents tests concernant vos profils : émotion, stress, communication interpersonnelle
- Comment être assertif ? (affirmation de soi)
- Votre gestion émotionnelle
- La perception que vous avez de vous-même et la perception des autres (image de johari)

### VOTRE CADRE DE REFERENCES (VOS MESSAGES CONTRAIGNANTS) - ANALYSE TRANSACTIONNELLE

- Comment mener un dialogue ?
- Les techniques de questionnement
- La reformulation
- Comment répondre à vos interlocuteurs en fonction notamment de leur propre cadre de référence ?
- L'écoute : passive, active, silencieuse
- La synchronisation
- Le feed back
- La communication non verbale (le regard, les gestes, les postures, la gestion de l'espace (la

### PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

### DURÉE ET DATES

**-Durée :**

2 jours soit 14 heures

**-Délai d'accès :**

Réponse par mail dans les 72h.  
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.  
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

**-Dates des inter-entreprises :**

**.En présentiel**

27-28 Juin 2024

17-18 Octobre 2024

**.En classe virtuelle**

17-18 Octobre 2024

**.En Intra ou Individuel :**

Nous contacter

### FORMULES ET TARIFS

**En inter-entreprises :**

559€ HT / Jour / personne

**En intra-entreprises :**

1109€ HT / Jour / groupe

Groupe de 2 à 4 pers.

1409€ HT / Jour / groupe

Groupe de 5 à 10 pers.

**En cours particulier :**

Nous consulter

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?

02 32 74 56 94

Numéro unique d'appel

- proxémique)
- Comment être congruent ?
- Comment gérer les objections, les remarques, les reproches... ?
- Comment émettre une critique, une remarque... ?
- Oser exprimer vos sentiments de manière assertive

## COMMENT ANTICIPER ET GÉRER LES SITUATIONS CONFLICTUELLES ?

- Plan d'actions pour travailler sur vos comportements afin d'optimiser vos relations professionnelles et atteindre vos objectifs

Fiche mise à jour le 19/04/2024

### NOS CERTIFICATIONS

