

FORMATION ASSERTIVITÉ

DÉVELOPPER SON ASSERTIVITÉ POUR
RENFORCER SON IMPACT RELATIONNEL
AVEC UNE COMMUNICATION POSITIVE



MODALITÉS

Durée : 2 jours (14 heures)

Intra entreprise

Présentiel

Tarif : nous contacter

PUBLIC

Toute personne qui souhaite développer son affirmation de soi pour améliorer sa communication et les collaborations en interne ou avec ses clients.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie interactive et participative pour favoriser un apprentissage actif avec la mise en pratique concrète des compétences acquises.

Alternance entre apports théoriques, séquences d'entraînements et temps de réflexion personnel et collectif (cas pratiques, questionnaires, ateliers collaboratifs, plan d'actions personnalisé...) pour expérimenter et ancrer la mémorisation.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre son mode de fonctionnement personnel et développer sa compréhension des comportements humains.
- S'appuyer sur les fondamentaux en management et renforcer ses compétences managériales et en affirmation de soi.
- Découvrir les 10 techniques clé et de nouvelles façons d'interagir de manière assertive avec ses interlocuteurs.
- Gérer les situations délicates, de désaccord ou conflit de façon constructive et avec assertivité.

LES POINTS FORTS

Réalisation de son profil assertif (questionnaire d'assertivité).
Introduction à l'intelligence relationnelle, comportementale et émotionnelle avec l'Analyse Transactionnelle.
Séquence d'entraînement et mise en pratique du contenu visé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire et exercices d'évaluation des acquis tout au long de la formation.

Questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation.

ÉQUIPEMENT RECOMMANDÉ

Pour offrir une expérience d'apprentissage optimale aux stagiaires, il est conseillé de prévoir un espace adapté incluant une salle équipée d'un vidéoprojecteur ou d'un écran pour la présentation, d'un paperboard et d'un aménagement approprié.

ACCESSIBILITÉ



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Pour toute précision contactez notre référent handicap :

referent-handicap@supalia.fr

Journée 1

Séquence d'introduction

Le contrat mutuel, ou les règles de fonctionnement, basé sur les valeurs.

Introduction à l'assertivité + Les fondamentaux en communication assertive

- Les positions de vie en Analyse Transactionnelle.
- Les 3 comportements non assertifs, nos comportements refuge.
- Définition de l'assertivité et quels en sont les bénéfiques.
- Le canal de communication au sens de l'Analyse Transactionnelle.

Identifier son profil assertif + Les 3 comportements non assertifs

- Réalisation de son questionnaire d'assertivité.
- Lien avec les positions de vie et nos comportements sous stress.
- Description et impact des 3 comportements refuge.
- Réagir aux nôtres et à ceux de nos interlocuteurs.

Journée 2

Synthèse Jour 1

Adapter sa communication et son comportement à son interlocuteur

- Les portes de la communication en Analyse Transactionnelle.
- Les perceptions.
- Les canaux de communication.

Les 10 techniques clé en affirmation de soi et communication assertive

Donner des signes de reconnaissance

- Nature et objectifs du feedback positif / motivation.

Les 10 techniques clé en affirmation de soi et communication assertive (suite)

Le feedback constructif

- Désaccord et conflit.
- 2 outils de feedback constructifs, basé sur le contrat mutuel.
- Savoir dire non.

Séquence de clôture



NOUS CONTACTER

formation-continue@supalia.fr

06 49 47 90 34

