

Gagner en assertivité

Renforcez votre impact relationnel grâce à une communication positive et affirmée

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre votre mode de fonctionnement et celui des autres pour mieux interagir.
- Renforcer vos compétences en management et en affirmation de soi.
- Maîtriser 10 techniques clés pour une communication assertive efficace.
- Gérer avec assertivité les situations difficiles, conflits ou désaccords.



LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

INTRODUCTION À L'ASSERTIVITÉ. LES FONDAMENTAUX EN COMMUNICATION ASSERTIVE

- Introduction et cadre de la formation : contrat mutuel, valeurs, règles de fonctionnement.
- Fondamentaux de l'assertivité : définition, bénéfices, les 3 comportements non assertifs (comportements refuge)
- Analyse Transactionnelle : positions de vie et impact sous stress.

IDENTIFIER SON PROFIL ASSERTIF

- Profil assertif : réalisation du questionnaire, compréhension de ses comportements, gestion des réactions face aux autres.

ADAPTER SA COMMUNICATION ET SON COMPORTEMENT À SON INTERLOCUTEUR

- Adapter sa communication : identifier son mode de communication préférentiel et celui de ses interlocuteurs, utiliser les bons canaux, ajuster son comportement.

LES TECHNIQUES CLÉ EN AFFIRMATION DE SOI ET COMMUNICATION ASSERTIVE

- Les 10 techniques clés : méthode Je, écoute active, le pouvoir des mots, les bienfaits du silence.
- Gérer conflits et désaccords : outils pour désamorcer, négocier et maintenir une relation constructive (Feedback positif et constructif).

Clôture : synthèse, plan d'action personnalisé.

EN RÉSUMÉ

Une formation dynamique, pratique et orientée résultats pour développer votre assertivité, renforcer votre impact et améliorer durablement vos relations professionnelles.

DURÉE DE LA FORMATION :

2 jours (14 heures)

PUBLIC :

Toute personne souhaitant développer son affirmation de soi pour améliorer sa communication, ses relations professionnelles et ses collaborations internes ou externes.

PRÉREQUIS :

aucun

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous



LES POINTS FORTS

- Test de profil assertif (questionnaire d'assertivité).
- Introduction à l'intelligence relationnelle, comportementale et émotionnelle via l'Analyse Transactionnelle.
- Exercices pratiques pour ancrer les apprentissages.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.

Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

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.

CONTACT :

Béchir MEZNI

formation-continue@supalia.fr

01 43 53 67 93

