

Catégorie de rattachement	Efficacité Professionnelle & Communication		
Intitulé formation	Assertivité et Affirmation de Soi : Vers des Relations Positives et Constructives		
Lieu formation Interentreprises		Code de la formation :	DEV-06
Toulouse, Paris		Durée (en j)	2
Bordeaux		Nb d'heures	14
Dates de la formation en Interentreprises (Zones Académiques)			
Toulouse, Paris		Bordeaux	
Consulter notre site Internet		Consulter notre site Internet	
A qui s'adresse cette formation			
<p>Toute personne confrontée à des difficultés relationnelles ou de communication et qui souhaite les dépasser. Manager, vous souhaitez renforcer votre assertivité pour améliorer votre communication managériale. Chef de projet, vous souhaitez vous affirmer dans les relations avec vos interlocuteurs et travailler sereinement avec votre environnement professionnel.</p>			
Objectifs de la formation			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Établir des relations positives et constructives avec vos collaborateurs et plus largement avec votre entourage professionnel, ▪ Comprendre la notion d'assertivité et éprouver la puissance de cette posture, ▪ Gagner en assurance, ▪ Prévenir les tensions et les conflits, ▪ Gagner en sérénité et en crédibilité auprès de vos interlocuteurs. 			
Programme de la formation			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifier votre profil assertif en contexte professionnel <ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprendre votre mode de fonctionnement, ▪ Identifier vos comportements inefficaces, ▪ Développer l'affirmation de soi : devenir assertif. 2. Analyser vos comportements en situation professionnelle et leurs conséquences <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mesurer les effets de vos comportements sur votre entourage professionnel, ▪ Cerner les caractéristiques et les avantages d'un comportement assertif, ▪ Comprendre vos propres obstacles à l'affirmation de soi. 3. Mieux s'affirmer <ul style="list-style-type: none"> ▪ Oser être vous-même et vous faire confiance, ▪ Adopter une attitude assertive, ▪ Vous dégager des comportements-pièges : passivité, agressivité, manipulation, ▪ Transformer vos points faibles en atouts, ▪ Savoir dire oui... et non ! Prendre du recul. 4. Etablir des relations professionnelles sereines et constructives <ul style="list-style-type: none"> ▪ Respecter les règles du jeu des relations professionnelles, ▪ Savoir-faire et recevoir des critiques avec assertivité, ▪ Savoir quand et comment négocier pour maintenir des relations efficaces, ▪ Garder la maîtrise des contacts avec les interlocuteurs extérieurs. 5. Positiver <ul style="list-style-type: none"> ▪ Positiver les difficultés, ▪ Faire taire les voix négatives qui vous découragent, ▪ Savoir vous ressourcer. 6. Agir et réagir efficacement en situation délicate <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyser et gérer les relations difficiles, ▪ Lever les situations de blocage, ▪ Savoir écouter, ▪ Etre ferme tout en restant constructif, ▪ Vous faire comprendre. 			
Animation pédagogique ou commentaires			
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Entraînement intensif, ❖ Débriefing collectif et conseils méthodologiques personnalisés. ❖ Travaux individuels et/ou en sous-groupes à partir de situations apportées par les participants ❖ Construction d'une boîte à outils facilement utilisables. 			