



## COMMUNIQUER : DEVELOPPER SA CONFIANCE EN SOI

### PUBLIC

- Toute personne désirant travailler son assertivité

### PREREQUIS

- Avoir déjà suivi une formation sur la confiance en soi, l'écoute

### MODALITES PEDAGOGIQUES

- Alternance entre exercices pratiques et apports théoriques
- Vidéo
- Exercices, mises en situation et jeux de rôle
- Échange

### MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Exercices
- Mises en situation

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier son degré d'assertivité et de confiance en soi
- 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
- S'affirmer et prendre la parole dans des situations difficiles

### PROGRAMME

#### Définir l'assertivité

- Affirmation de soi et des opinions dans le respect de celles de ses interlocuteurs
- Identifier les manifestations de l'assertivité dans les relations humaines
- Comprendre les enjeux et les bénéfices de l'assertivité dans les contextes personnels et professionnels
- Connaître son style relationnel par un autodiagnostic : qualités, défauts, réussites, échecs...
- Appréhender son ressenti par rapport à sa propre image : image perçue et image projetée.
- Cerner ses zones de confort, de risque et de panique

#### Créer les conditions favorables à l'assertivité

- La confiance
- La co-responsabilité
- L'interdépendance
- L'acceptation de soi et des autres
- Distinguer faits, opinions, sentiments, faire preuve d'objectivité

#### Comment gérer les émotions ?

- Les spectres émotionnels
- Les émotions face à leurs besoins
- Pratiquer l'empathie, l'écoute active
- Identifier les jeux psychologiques mis en œuvre dans une relation

#### S'affirmer pour communiquer de manière constructive

- Définir son rôle et préciser sa mission dans son environnement : légitimité, crédibilité, reconnaissance
- Apprendre à critiquer de manière constructive, accepter d'être critiqué
- Remplacer les comportements de fuite, d'agressivité ou de manipulation par l'affirmation de soi
- Savoir faire une demande, formuler un refus, savoir recadrer
- Oser demander des explications, des informations ou des clarifications
- Exprimer les signes de reconnaissance positifs

#### Savoir gérer les situations délicates

- Comprendre les causes et les mécanismes des conflits
- Repérer les différents types de conflits : malentendu, conflit d'intérêts, conflit de valeurs, ...
- Sortir des malentendus pour aller vers des compromis ou des accords
- Réguler les tensions avec la méthode DESC



820 €HT  
par personne



3 à 6  
participants



2 jours



13 et 14 mars 2025  
Autres planifications,  
nous consulter