Communication | Développement Personnel

DEVELOPPER SON ASSERTIVITE

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour développer son assertivité.
L'assertivité permet de communiquer sans passivité, sans agressivité et donc sur une base de bienveillance et de respect mutuel.

Cette formation assertivité donne les clés pour développer une communication claire et bienveillante en entreprise. Vous y apprendrez comment améliorer votre efficacité relationnelle au travail en vous appuyant sur des techniques de communication assertive telles que la méthode DESC. A l'issue de ce programme, vous saurez également comment poser vos limites sans agressivité ni passivité. Cette formation entre autres l'importance de l'écoute active et de la reformulation pour instaurer une relation gagnant-gagnant. Au travers de mises en situation pratiques, vous renforcerez votre affirmation de soi et votre capacité à exprimer vos attentes avec authenticité et confiance dans le milieu professionnel.

Durée
2 jour(s) / 14 heure(s)

Effectif
De 3 à 12 stagiaires

Tarif
890 € NET

Code RNCP / RS
NA

Référence
MLGP-0000-DSA-01

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation Animer une équipe de travail, permettant de valider **un Certificat de Compétence en Entreprise, éligible au CPF.**
- Formation Personal Branding – Développez votre charisme et votre confiance en vous.
- Formation valoriser son image en entreprise.
- Formation écoute active au travail.
- Formation avoir confiance en soi.

À qui s'adresse la formation ?

Public

Toute personne souhaitant développer son assertivité pour accroître son efficacité relationnelle

Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun pré- requis.

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :
– S'exprimer de façon sereine et constructive,

Programme

Identifier les 4 comportements humains :
– La fuite
– La manipulation
– L'agressivité
– L'assertivité

Comprendre les enjeux de l'assertivité :
– Mieux se connaître dans les différents aspects de son comportement
– Cohérence et congruence dans la communication non-verbale
– S'appuyer sur des ressources fiables
– Connaître ses zones de confort et d'inconfort.

– Le DESC au service de l'assertivité.

Définir ses propres intérêts et attentes
– Identifier les phases d'une relation gagnant-gagnant
– Se mettre à l'écoute du point de vue de l'autre : reformuler, poser les questions adéquates
– Définir les stratégies pour poser ses limites ou savoir dire non

Les étapes pour une expression authentique :
– Etre autonome et responsable
– S'appuyer sur l'énergie générée par un état émotionnel
– S'entraîner au message « Je » pour assumer son propre point de vue
– Enrichir la richesse de ses réactions
– Utiliser la technique du recadrage
– Développer souplesse et adaptation.

Méthodes pédagogiques

– Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
– Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
– Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
– Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.