



SAVOIR S'AFFIRMER : DEVELOPPER ASSERTIVITE ET CONFIANCE EN SOI

Référence DEVPROF003

Fiche programme

Les bénéfices

Cette formation pratique permet aux participants d'occuper pleinement leur juste place professionnelle.

Elle leur apporte des techniques de développement de leur affirmation de soi et des moyens concrets d'être plus assertifs dans leur environnement professionnel.

Elle leur apporte également des pistes de réflexion individuelles et collectives pour leur développement et applications futures.

CONTACT



ADRESSE : FACE-EQUIPE
PatrickJAYCommunications
4 Place de l'Opéra
F-75002 Paris

TELEPHONE : +33 (0)607191842

E-MAIL : patrickjay@face-equipe.fr

SITE WEB

www.face-equipe.fr

PRESCRIPTIONS

Objectifs pédagogiques opérationnels

- Savoir s'affirmer et occuper sa place juste dans un contexte professionnel, au bénéfice de l'équipe ;
- Savoir mettre en œuvre les mécanismes d'estime de soi via des démarches constructives dans le cadre de ses relations interpersonnelles professionnelles ;
- Savoir capitaliser sur ses points forts et réussites pour augmenter sa confiance en soi et en ses actions ;
- Savoir exprimer son potentiel grâce à une bonne image de soi.

Public concerné

- Tout professionnel qui veut renforcer son assertivité et sa confiance en soi dans ses relations interprofessionnelles ;
- Tout collaborateur qui veut exprimer son potentiel professionnel.

Prérequis

- Aucun.

Durée

- 2 jours (14h).

Formats

- En inters et intra-entreprise, coachings, présentiel, distanciel / hybride.

Méthodes pédagogiques

- Questionnaires préparatoires ;
- Alternance de découverte, exposés magistraux et démonstrations ;
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle ; Travaux sous forme de cas d'école avec restitution et débriefing ;
- Apports théoriques via diaporama (remis aux participants à l'issue) ;
- Suivi de 3 mois par mails à l'issue de la formation.

Positionnement et évaluation des acquis

- En entrée formation : quizz de positionnement ;
- En cours de formation : mises en situations et quizz d'acquisition ;
- En fin de formation : exercice d'application de synthèse.

Les + pédagogiques de la formation

- Consultant-formateur, coach certifié, expert en développement professionnel ;
- 6 participants maximum (présentiel et distanciel) ;
- Bilan et plan d'action personnalisés à l'issue.

Aide-mémoire

- PowerPoint utilisé pendant la formation.

MODALITES D'ACCES 2024

Formats

- Formation disponible aux entreprises et individuels, en intra-entreprise, coachings, présentiel, distanciel et hybride.

•

Dates, lieux, tarifs

Sessions intra et coachings :

Dates, lieux et tarifs sur devis personnalisé, nous consulter.

6 participants max. par session pour un travail poussé et feedbacks individuels.

Inscriptions

Inscriptions entreprises et individuels par email à patrickjay@face-equipe.fr
Confirmation sous 24 heures par retour.
Sessions garanties à la 1ère inscription.
Interface Zoom.

Accessibilité personnes en situation de handicap

Nos locaux de Paris Opéra sont handicapés. Nos équipes sont sensibilisées aux besoins des personnes malentendantes et malvoyantes. Nous signaler tout besoin d'adaptation.

CONTACT



ADRESSE : FACE-EQUIPE
PatrickJAYCommunications
4 Place de l'Opéra
F-75002 Paris

TELEPHONE : +33 (0)607191842

E-MAIL : patrickjay@face-equipe.fr

SITE WEB

www.face-equipe.fr

S'approprier les mécanismes de l'estime de soi

- Définir affirmation et estime de soi, confiance en soi ;
- Identifier les caractéristiques et avantages de l'assertivité ;
- Oser être soi-même : potentiels et limites ;
- L'image de soi et l'impact personnel sur son entourage ;
- Se connaître pour mieux communiquer assertivement
 - o Connaître sa propre carte d'assertivité : identifier ses qualités naturelles et ses axes d'amélioration
 - o Test et quizz d'assertivité en situation professionnelle ;

Renforcer ses bases personnelles d'estime de soi

- Développer une position juste par rapport aux autres : faire le point pour soi-même ;
- S'impliquer dans la relation à soi-même : exprimer par la CNV ou communication non violente ses besoins personnels ;
- Reconnaître ses propres capacités, talents et qualités et les mettre en regard de celles des autres ;
- Renforcer son sentiment de sécurité intérieure et extérieurs (lieux de contrôle).

Occuper pleinement sa place en vis-à-vis des autres

- Respecter les règles du jeu des relations professionnelles : établir des relations professionnelles sereines et constructives : maîtriser la règle de respect des territoires mutuels ;
- Connaître les leviers personnels pour améliorer sa relation aux autres ;
- Analyser ses comportements en situation professionnelle et identifier leurs conséquences sur son entourage professionnel
- Comprendre ses propres obstacles à l'affirmation de soi
- Le besoin fondamental de l'être humain : la reconnaissance
- Talents, croyances, valeurs : les reconnaître et les faire évoluer ;
- Faire confiance à son savoir-faire et être : comment intégrer une attitude assertive.
- Faire émerger ses qualités de communicant en toutes situations :
- Exister en occupant sa place et permettre d'exister en pratiquant l'écoute active (verbal et non-verbal) et le feedback constructif ;
- Garder la maîtrise des contacts avec les interlocuteurs extérieurs.

Intégrer son ressenti émotionnel pour s'affirmer intégralement

- Comprendre le mécanisme émotionnel et son intérêt vital ;
- Identifier, nommer, légitimer et accepter ses émotions ;
- Communiquer en utilisant ses émotions (CNV) et celles des autres (négociation émotionnelle) ;
- Apprivoiser son émotivité et en faire une force d'assertivité ;
- Transformer ses points faibles en atout : s'appuyer sur ses qualités et ses réussites pour prendre confiance en soi ;
- Positiver les difficultés : faire taire les petites voix négatives qui nous découragent.

Adopter une attitude ferme et flexible : la stratégie du bambou

- Comment défendre ses idées sans agressivité : savoir utiliser les ressources de l'influence douce ;
- Affirmer ses demandes, réponses, refus ;
- Utiliser les ressources du verbal et du non-verbal ;
- Savoir formuler une critique constructive ;
- Bien préparer la critique avec la méthode DESC ;
- S'entraîner à la formuler de façon positive ;
- Traduire ses idées en prises de décision et en actions concrètes ;
- Communiquer en respectant les valeurs fortes de l'autre ;
- Améliorer sa communication en tenant compte des feedbacks.

Réagir assertivement face aux critiques et attaques personnelles

- Faire face aux critiques en l'intégrant comme information, et non pas comme une remise en cause – principe du plumage ;
- Répondre aux critiques justifiées par la négociation raisonnée ;
- Gérer les reproches agressifs par la négociation émotionnelle.

Tensions : savoir défendre ses points de vue assertivement

- Trouver des points de rencontre dans les situations de tension ;
- Comment formuler et communiquer face à une critique, un non, un conseil, une demande, un besoin, un compliment, une attaque ;
- Sortir des comportements limitants
 - o Se dégager des "comportements-pièges" de l'absence d'assertivité : (passivité, agressivité, manipulation).
 - o Eviter les « jeux » relationnels : Sauveur / Victime /
 - o Persécuteur
- Déjouer assertivement les jeux toxiques des personnalités difficiles ;

Bilan, évaluation et synthèse de la formation

CONTACT



ADRESSE : FACE-EQUIPE
PatrickJAYCommunications
4 Place de l'Opéra
F-75002 Paris

TELEPHONE : +33 (0)607191842

E-MAIL : patrickjay@face-equipe.fr

SITE WEB

www.face-equipe.fr

Actualisation mai 2024.