

Développer son assertivité

Une méthode et des outils pour communiquer de manière efficace et respectueuse



Les objectifs :

- ❖ Reconnaître ses émotions pour mieux réagir
- ❖ Adopter une communication claire et directe
- ❖ S'affirmer sans créer de tension
- ❖ Renforcer son impact dans la relation à l'autre

Les attendus :

- ❖ Une prise en compte des émotions dans la relation à l'autre
- ❖ Une plus grande capacité d'écoute
- ❖ Plus d'ouverture pour désamorcer les tensions
- ❖ Des messages clairs et directs pour être plus efficace

Les méthodes pédagogiques :

- ❖ 20% théorie / 80% pratique
- ❖ Auto-évaluation en début et fin de formation
- ❖ Ancrage des apprentissages en séance avec le groupe
- ❖ Evaluation des apprentissages via une animation digitale ludique
- ❖ Une documentation remise en fin de formation

Modalités d'accès :

Formation intra-entreprise
finançable par les OPCO.

Durée : 2 jours (14h)

Délais d'accès : 6 semaines

Lieu : à définir par le client

Public et prérequis

Tout public

Pas de prérequis

Effectif : 10 participants max.

Coût : 3200€ net de taxes

Les plus de la méthode

- ✓ Des jeux de rôle pour tester les nouvelles postures
- ✓ Des anecdotes pour faciliter les apprentissages
- ✓ Une animation digitale ludique pour évaluer les apprentissages

Le Programme

JOUR 1

1- Comprendre les émotions

- ❖ Les émotions : manifestations physiques, causes et besoins sous-jacents
- ❖ L'accueil des émotions et la verbalisation
- ❖ Le mécanisme du stress
- ❖ Les biais cognitifs
- ❖ La neuroplasticité

2- Construire des relations de confiance grâce à l'écoute active

- ❖ Les preuves de l'écoute
- ❖ Les niveaux d'écoute
- ❖ Les outils de l'écoute active
- ❖ Les questions puissantes
- ❖ L'empathie
- ❖ L'attention aux besoins dans la relation à l'autre

JOUR 2

3- Gérer les situations difficiles en adoptant une posture assertive

- ❖ L'altérité dans la relation à l'autre
- ❖ Les stratégies face au conflit
- ❖ Les mécanismes de défense
- ❖ Les comportements d'obstruction
- ❖ Les clés pour obtenir la coopération

4- Communiquer de manière claire et directe

- ❖ Le circuit de la communication
- ❖ Les pièges du langage non verbal
- ❖ Le verbal, le paraverbal et le non verbal
- ❖ Le feedback