

PROGRAMME DE FORMATION

Développer son Assertivité

Durée de la Formation : 14,00 heures - 2,00 jours

Public visé : Public de cadres en mission.

Prérequis : Pas de pré requis pour cette formation.

Objectifs de l'action de formation :

- Comprendre les tenants et aboutissants de la posture « assertive »,
- Percevoir l'impact de son propre comportement sur son entourage,
- Apprendre à faire face à l'expression comportementale du stress d'autrui,
- Développer des relations constructives,
- Prendre sa place dans la relation à l'autre.

Nature de l'action de formation : Actions de formation

Contenu de la formation :

JOUR 1

Matin :

Objectifs : S'auto-évaluer dans ses modes relationnels, définir ses propres objectifs pour ces deux jours et se projeter vers l'état désiré.

Séquences pédagogiques :

- Apports théoriques (les quatre attitudes) et leurs implications dans la relation aux autres,
- Identifier les causes et symptômes et trouver ses propres ressources pour tendre vers l'assertivité
- Définition de ses objectifs assertifs

Outils : questionnaire d'autodiagnostic, le modèle S.C.O.R.E.

Après-midi :

Objectifs : Comprendre les fondamentaux de la communication et reprendre la main sur ma posture.

Séquences pédagogiques :

- Les mécanismes de perception de la réalité
- De la victime exécutante à l'initiateur de paix

Outils : les positions de vie, le DESC

JOUR 2

Matin :

Objectifs : comprendre la dimension émotionnelle et développer son empathie envers autrui

Séquences pédagogiques :

- Le fonctionnement d'une émotion
- L'empathie pour comprendre authentiquement l'autre

Outils : la roue des émotions, les positions perceptuelles

Après-midi :

Objectifs : faire face au mécontentement et stimuler les ressorts de sa propre assertivité.

Séquences pédagogiques :

- Recevoir une critique avec assertivité
- Impact de nos croyances sur notre assertivité

Outils : les niveaux logiques, le trépied de croyances

Les moyens d'encadrement :

Alex FEBO, Consultant-formateur-coach spécialisé dans le domaine du management, du développement personnel, de la relation clients et de Team Building. Auteur de 2 ouvrages sur la confiance en soi et la gestion de conflits.

Moyens pédagogiques utilisés :

Apports théoriques, exercices pratiques, études de cas.

Démarche **éclosive, ludique et bienveillante** : le formateur part du vécu des participants et des compétences qu'ils ont besoin de développer ; il établit ensuite un chemin de progression individuel et collectif, en adoptant un rythme d'activités participatives et ludiques favorisant le déroulement des activités et l'acquisition des compétences au fil de la formation.

Le modèle pédagogique comporte donc une phase éclosive, une phase d'apports théoriques, et une phase d'applications.

Il s'appuie sur de nombreuses mises en situation : travaux en sous-groupes ou en binômes, rendus fructueux grâce à la confiance établie entre les participants, coacteurs de leur progression.

Moyens techniques utilisés :

Salle de formation équipée de tables, chaises, tableau blanc, vidéo-projecteur.

Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action et d'en apprécier les résultats :

- Évaluation de la formation par le stagiaire, par le biais d'un questionnaire de satisfaction papier transmis au démarrage de la formation,
- Grille d'évaluation des acquis rempli par le formateur en fin de formation,
- Attestation de formation remise aux participants et à l'entreprise cliente en fin de formation.

Plus d'informations :

Géraldine FRANCOIS

Tél. 06.95.18.30.71

Mail : g.francois@sas-sophia.fr