



Accompagnement
Conseil & Formation

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 52 72 01242 72
N° SIRET : 503 468 944 00023 – APE 8559A

Qualiopi
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

DEVELOPPER SON ASSERTIVITE DANS SES RELATIONS DE TRAVAIL Formation Présentielle

■ Objectifs

- A l'issue de la formation le participant doit :
 - Maîtriser les Techniques d'Affirmation de Soi
 - Les mettre en pratique au quotidien pour construire et entretenir des relations efficaces avec tous ses interlocuteurs.
 - Développer son assertivité et sa confiance en soi pour mieux gérer les tensions au quotidien

TOSA[®] Centre
Agrée



Certificat de Compétences
en Entreprise
 CCI FRANCE



■ Programme

Les Clés de la Communication Efficace

Les principes fondamentaux de la communication et de l'affirmation de soi

Les clés de la coopération et d'un climat propice : établir la relation, pratiquer l'observation, le « phasage » et la synchronisation, l'écoute active, la qualité du questionnement, le feed-back et la reformulation.

Mieux se connaître pour développer des relations interpersonnelles harmonieuses

Comprendre et s'adapter au cadre professionnel : normes, code, courtoisie et séduction.

Réaliser votre autodiagnostic relationnel : test de personnalité.

Identifier vos zones d'excellence et vos axes de progrès

Repérer vos propres scénarios d'échec et de stress

Décrypter l'influence du verbal et du non verbal sur la relation.

Développer sa capacité à s'affirmer

L'attitude adaptée : assertive, positive et constructive amenant à une relation gagnant-gagnant

Le réapprentissage du savoir « dire non » en situation professionnelle sans démotiver

Déjouer les pièges de la manipulation

Communiquer simplement pour être facilement compris.

S'entraîner à convaincre et à communiquer en situation difficile

Oser demander des explications, des informations, une clarification Formuler et faire face à des critiques de manière assertive.

Relancer ses demandes non abouties avec fermeté et efficacité Développer son argumentation en situation de négociation

Gérer un conflit interpersonnel Féliciter et critiquer

Oser faire et recevoir des compliments



■ Durée	<ul style="list-style-type: none">■ 2 Journées (14 Heures) en Présentielle■ Dates à définir
■ Pré-Requis	<ul style="list-style-type: none">■ Aucun
■ Public concerné	<ul style="list-style-type: none">■ Toute personne souhaitant s'affirmer dans ses relations au travail.
■ Moyens Pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">■ Pédagogie collaborative■ Partage de réflexions individuelles et/ou de groupe en équipe■ Analyse de situation■ Création d'outils■ Un support est remis à chaque participant.
■ Suivi & Evaluation	<ul style="list-style-type: none">■ Évaluation formative :■ Mises en situation, rédaction d'un plan d'action individuel■ Evaluation de la Satisfaction de la formation

Programme Mis à Jour : Septembre 2021