

## MAÎTRISE ET AFFIRMATION DE SOI

### Programme de formation détaillée

Objectifs et capacités  
acquises du module

**OBJECTIFS :**

- Mieux se connaître
- Développer confiance et affirmation de soi
- Interagir en justesse dans la relation
- Savoir se positionner face aux comportements négatifs
- Savoir comment gérer les désaccords
- Aborder les relations avec diplomatie

**COMPÉTENCES ACQUISES :**

- Oser être soi-même et faire reconnaître sa valeur.
- S'affirmer sans crainte, ni agressivité pour mieux collaborer avec les autres.
- Faire face aux situations professionnelles conflictuelles en mobilisant ses ressources assertives au travail.
- Créer un climat d'assertivité pour réussir ensemble

3 jours = 21 h  
Inter : 1865 € HT  
Intra : 5370 € HT

Niveau prérequis

- Volonté de s'impliquer personnellement et émotionnellement pour en tirer les meilleurs bénéfices.

Méthodes et moyens  
pédagogiques

Exercice d'application  
Autodiagnostic  
Partage d'expériences  
Mise en situation

Public visé

- Manager, cadre, chef de projet, assistante, technicien, collaborateur ou tout particulier qui ont besoin de s'affirmer dans le cadre de ses relations professionnelles.
- Professionnel-les pour qui la qualité des relations est un atout majeur dans l'exercice de leurs fonctions.

Validation

*Les compétence visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.*

- Faire un état des lieux de son style relationnel
  - Reconnaître les 3 comportements inefficaces :
    - passivité
    - agressivité
    - manipulation
  - Découvrir son style relationnel
  - Identifier les causes et les conséquences de ces comportements pour soi et autrui
  - Renforcer l'affirmation de soi.
- Interagir aux comportements passifs, agressifs et manipulateurs
  - Les 4 dragons de la passivité et les parades appropriées.
  - Faire face à l'agressivité par des techniques éprouvées.
  - Repérer et désamorcer les manipulations.
- Savoir formuler une réponse constructive
  - Bien préparer la réponse avec la méthode DESC.
  - S'entraîner à formuler des retours de façon positive.
- Savoir se positionner sereinement face aux critiques
  - Recevoir la critique, non pas comme un jugement, mais comme une simple information
  - Faire face aux critiques de manière sereine.
  - Adopter des réponses pertinentes et sereines face à l'agressivité relationnelle
- S'affirmer tranquillement dans une relation
  - Oser demander sereinement.
  - Savoir dire non lorsque c'est constructif.
  - Pouvoir adopter une réponse à chaque situation.
- Asseoir la confiance en soi
  - Reconnaître ses qualités et ses réussites pour prendre confiance en soi.
  - Appréhender les difficultés comme des opportunités positives.
  - Faire taire les petites voix négatives qui nous découragent.
  - Préserver et maintenir son énergie, se ressourcer.



## S’AFFIRMER SEREINEMENT EN TOUTES CIRCONSTANCES, DANS SES RELATIONS PROFESSIONNELLES et PERSONNELLES

### Programme de formation détaillée

Objectifs et capacités  
acquises du module

#### OBJECTIFS :

- Gagner en confiance et en assurance dans ses relations.
- Exercer sa fonction avec plus de diplomatie.
- Proposer des réponses efficaces plutôt que des réactions inefficaces.
- Se positionner en justesse aux comportements des autres.
- Savoir dire non.
- Formuler des demandes et faire des observations constructives.
- Coopérer avec aisance pour servir les objectifs.

#### COMPÉTENCES ACQUISES :

- Mobiliser toutes les compétences assertives et constructives au travail et au quotidien.

Niveau prérequis

- Volonté de s'impliquer personnellement et émotionnellement pour en tirer les meilleurs bénéfices.

Méthodes et moyens  
pédagogiques

Exercice d'application  
Autodiagnostic  
Partage d'expériences  
Mise en situation

Public visé

- Manager, cadre, chef de projet, assistante, technicien, collaborateur ou toute personne qui ont besoin de s'affirmer dans le cadre de ses relations professionnelles.
- Professionnel-les pour qui la qualité des relations est un atout majeur dans l'exercice de leurs fonctions.

Validation

*Les compétence visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.*

6 jours = 42 h  
Inter : 3270 € HT  
Intra : 14 690 € HT

## MODULE 1 : S’AFFIRMER SEREINEMENT

- Faire le constat de sa propre assertivité
  - Identifier son style relationnel d'assertivité.
  - Repérer passivité, agressivité et manipulation.
  - S'approprier les clés de l'assertivité.
- Développer sa répartie face aux comportements perturbants
  - Connaître les 4 dragons de la passivité et les réponses adéquates.
  - Savoir se positionner corporellement face à l'agressivité.
  - Enrayer les manipulations relationnelles.
- Savoir faire un retour constructif
  - Préparer sa formulation avec "les niveaux d'ouverture" de Will Schutz
  - S'exercer à faire des retours de manière assertive.
- Oser et pouvoir demander en justesse
  - Adopter la bonne posture mentale et physique.
  - Oser demander.
  - S'entraîner au processus assertif de la demande.
- Renforcer la confiance en soi
  - Consolider sa proactivité.
  - Développer et asseoir l'estime de soi-même.
  - Dire non lorsque c'est nécessaire
- Asseoir un équilibre émotionnel et physique
  - S'exercer à l'ancrage par la respiration.
  - Développer sa concentration.
  - Développer une posture confiante physiquement.

## MODULE 2 : MAÎTRISER LES TENSIONS

- Surmonter les malentendus et les jugements
  - Changer les critiques en informations constructives.
  - Dénouer les malentendus.
  - Intégrer des pratiques pour clarifier la relation et ses enjeux.
- Solutionner les conflits durablement
  - Identifier les causes des conflits.
  - Lever les freins à la résolution des conflits.
  - S'exercer à la coopération pour sortir du conflit.
- Cultiver des attitudes de négociation
  - Opter pour un comportement gagnant-gagnant.
  - Proposer des solutions négociées.
- S'entraîner en jeu de rôle réaliste
  - Mettre à l'épreuve son assertivité avec un comédien rôliste.
  - Ancrer ses nouvelles compétences.

OPTIMISER SES RELATIONS PRO & PERSO : LES 6 OUTILS INCONTOURNABLES

Programme de formation détaillée

Objectifs et capacités  
acquises du module

**OBJECTIFS :**

- Prévenir et adapter ses comportements face à tout type de situations.
- Mieux gérer les relations avec ses différents interlocuteurs.
- Comprendre les comportements de ses interlocuteurs et s'y adapter.
- Améliorer la qualité de sa coopération.

**COMPÉTENCES ACQUISES :**

- Savoir communiquer de manière adéquate et efficace pour optimiser les relations professionnelles et personnelles.

4 jours = 28h  
Inter : 2270 € HT  
Intra : 6810 € HT

Niveau prérequis

- Volonté de s'impliquer personnellement et émotionnellement pour en tirer les meilleurs bénéfices.

Méthodes et moyens  
pédagogiques

Exercice d'application  
Autodiagnostic  
Partage d'expériences  
Mise en situation

Public visé

- Manager, cadre, chef de projet, assistante, technicien, collaborateur ou toute personne qui ont besoin de s'affirmer dans le cadre de ses relations professionnelles.
- Professionnel-les pour qui la qualité des relations est un atout majeur dans l'exercice de leurs fonctions.

Validation

*Les compétence visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.*

## MODULE 1 : PRENDRE SOIN DE SOI

- S'affirmer par l'assertivité
  - S'affirmer en justesse dans ses relations professionnelles.
  - Savoir faire un feed back constructif.
- Créer la relation par l'écoute active
  - Créer le bon rapport avec ses interlocuteurs.
  - Instaurer un climat de confiance.
- Gérer mieux son "stress" et préserver ses ressources
  - Repérer les alertes du stress et assurer ses propres besoins.
  - Mettre en place des solutions pratiques de gestion du stress.

## MODULE 2 : SE RELATIONNER À L'AUTRE EN JUSTESSE

- Etablir la coopération
  - Identifier les « positions de vie » et s'y reconnaître.
  - Repérer et dépasser ses limites.
  - Trouver la juste position vis-à-vis des autres.
- Réussir sa relation aux autres
  - Approfondir son niveau d'écoute pour déployer la relation.
  - Donner et recevoir des feed-back.
- Circonscrire un objectif pour l'atteindre
  - Définir ce qu'est un objectif atteignable.
  - Appliquer des stratégies gagnantes.