

Gagner en efficacité, s'affirmer dans les relations professionnelles

Formation continue

Durée

2 jours

Lieu

Tremblay-En-France - PN2

Support

Fascicule

Coût

1600€HT/jour (intra)

Domaines de formation

Management & Ressources Humaines

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Il est essentiel pour les managers de proximité, les techniciens de savoir reconnaître les situations de communication qui génèrent de la pression et de les traiter de façon efficace. S'affirmer positivement est une clé de réussite pour soi et pour les autres. L'assertivité est une excellente porte d'entrée de développement personnel. Elle permet de situer les relations par rapport aux quatre attitudes fondamentales : La Passivité, l'Agressivité, la Manipulation ou l'Affirmation de soi.

Objectifs

- Limiter les réactions inefficaces dans une relation
- Faire face aux comportements négatifs des autres
- Développer la confiance en soi
- Traiter les désaccords
- Dire les choses avec diplomatie
- Savoir dire non

Programme détaillé

1. Connaître sa propre photographie assertive dans les situations relationnelles

- Mieux connaître son style relationnel par l'autodiagnostic d'assertivité
- Repérer les 3 conduites inefficaces : Passivité, Agressivité, Manipulation
- Choisir les clés pratiques pour muscler son attitude assertive

2. Réagir aux comportements passifs, Agressifs, Manipulateurs

- Connaître les dragons de la passivité, les parades appropriées
- Faire face à l'agressivité par des techniques éprouvées
- Repérer et désamorcer les manipulations de la vie quotidienne

3. Exprimer une critique constructive

- Préparer sa critique avec la méthode DESC
- S'entraîner à la formuler de façon assertive

4. Faire face aux critiques

- Répondre sereinement aux critiques justifiées, mais également aux critiques injustifiées

5. Savoir s'affirmer dans une relation tranquillement

- Oser demander
- Dire NON
- Développer son sens de la répartie

6. Muscler la confiance en soi

- Reconnaître ses propres qualités et celles des autres
- Gérer les reproches agressifs avec des techniques pertinentes et fiables :
- L'édredon, le disque rayé, le sphinx, le recadrage
- Recharger ses batteries

7. Résoudre des conflits

Gagner en efficacité, s'affirmer dans les relations professionnelles

Formation continue

- Repérer les quatre sources de conflits (faits, méthodes, objectifs, valeurs)
- S'entraîner à sortir des conflits

Moyens pédagogiques

Autodiagnostic, exercices, entraînement et expérimentation d'outils.

Des jeux de rôles permettant aux participants de tester et d'acquérir de nouveaux comportements

Modalités de suivi et d'évaluations

Enquête de suivi à 6 mois

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de Handicap

Veuillez consulter notre [démarche handicap](#)

Une question ? Besoin d'un accompagnement ?

Nos conseillers sont là pour vous guider :

Email : contact@aforp.fr

Dernière mise à jour : 17/02/2025