S’affirmer avec justesse

2 jours - 14,00 heures

Programme de formation

Objectifs pédagogiques

- Gagner en confort et en impact dans toutes les situations relationnelles
- Adapter ses messages à l'interlocuteur et à la situation
- Apaiser ses émotions et celles de son interlocuteur.
- Gérer les situations délicates en one to one et face à un groupe

Compétences visées

- Transmettre des messages clairs et constructifs
- Aborder les situations délicates avec assertivité
- Formuler un refus de façon constructive
- Contourner les obstructions et les résistances

Description / Contenu

Etape 1 : **Les principes de l'assertivité**

- Être à l'écoute de soi
- Être à l'écoute des autres

Echanges - Métaplan

Etape 2 : **Transmettre des messages clairs**

- Être aligné avec ses messages – Se sentir légitime
- Intégrer les attentes et les contraintes de nos interlocuteurs
- Argumenter sa position
- Respecter les principes de la communication non violente

Jeux de rôle – Feedback du formateur et des participants

Etape 3 : **Savoir s'affirmer dans les situations relationnelles délicates**

- Identifier et exprimer son ressenti
- Formuler une demande ou un refus de façon constructive

Jeux de rôle – Méthode DESC – Echanges

Etape 4 : **Affirmer sa position face à un groupe**

- Formuler une annonce délicate
- Faire preuve de courage en assumant sa décision
- Dépasser les blocages (stratégies du contournement)

Jeux de rôle - Echanges

Modalités pédagogiques

Présentiel sur un ou deux jours – groupes de 6 à 8
Distanciel 4 étapes de 3h30 sur Teams, GoogleMeet ou Zoom
Coachings individuels

Moyens et supports pédagogiques

- Slide show sur PPT
- Mémo pédagogique - synthèse des méthodes enseignées

Modalités d’évaluation et de suivi

- Auto-positionnement des participants sur une plateforme digitale partagée avec le formateur(début et fin de formation)
- Evaluation acquis par le formateur en sortie de formation
- Evaluation à chaud juste après la formation
- REX – Ateliers d'une heure de partage de pratiques un mois ou deux après la formation initiale
- Coachings individuels de suivi à la demande
- Evaluation à froid un ou deux mois après la formation
- Questionnaire d'impact envoyé au commanditaire trois mois après la formation

Nous sommes à votre écoute au 01 47 66 25 20
M&A-SoftSkills Factory