



OSER S’AFFIRMER



« S’exprimer avec fermeté et écouter avec empathie »

Cette formation permet l’assertivité dans sa relation à soi comme à autrui. Elle permet aux apprenants de s’exprimer avec authenticité, sans détour mais avec considération de l’autre.

MODALITES

- Pas de pré-requis
- 12 personnes maximum
- 2 jours/14 heures
- Lieu : Sur site client
- Délai d’accès : 2 mois
- Pour inscription nous contacter

TARIF

- 1190 euros HT/jour adaptable selon le volume

MOYEN PEDAGOGIQUE

- Présentiel
- Exercice de respiration, d’ancrage.
- Jeux de rôles
- Exercices en sous-groupe
- Apports théoriques, tests
- Remise d’un guide

ENCADREMENT PEDAGOGIQUE

- Le formateur est un professionnel de l’animation et de la pédagogie pour adultes
- Il est un expert aguerri sur le sujet de cette formation.

SUIVI ET APPRECIATION DES RESULTATS

- Feuilles d’émargements signées par ½ journée.
- Evaluation de fin de stage par l’apprenant

INDICATEUR DE RESULTAT

- En 2021, 100 % des participants ont obtenu une note supérieure à 16/20 au test d’évaluation des acquis de fin de formation.

ACCESSIBILITE

- Les personnes atteintes d’un handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter afin d’étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Oser s’exprimer et défendre son point de vue.
- Maîtriser les techniques d’affirmation de soi et savoir utiliser ses propres ressources.
- S’affirmer dans les conflits et oser confronter.
- Développer confiance et estime de soi.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES ET CONTENU DE LA FORMATION

A la fin de la formation, les apprenants seront capables de :

Connaître et les caractéristiques des personnes agressives, passives et affirmées.

- Définition de l’affirmation de soi.
- Les caractéristiques des différents profils.

Connaître son profil dominant selon l’affirmation de soi.

- Test et débriefing du test.

Maîtriser son expression verbale, non verbale et l’écoute active.

- Sensibilisation à l’importance de la communication non verbale.
- Le questionnement et la reformulation.
- Maîtriser l’écoute active et l’empathie.

Méthodes pour s’affirmer au quotidien

- Savoir dire non et faire une demande.
- Faire une critique constructive avec le DESC et recevoir une critique.
- Donner et recevoir des signes de reconnaissance.

Défendre son point de vue et argumenter

- Méthode d’argumentation.
- Défendre son point de vue.

S’affirmer dans les conflits et confronter de façon positive.

- Méthode de confrontation avec la communication non violente.
- Savoir exprimer ses besoins.

Développer confiance et estime de soi

- Les éléments favorisant la confiance en soi.
- Définir ses qualités et ses valeurs
- Définir ses buts et objectifs

Faire un plan d’action personnalisé.

- Définir ses axes de progrès et créer un plan d’actions personnalisé.

Cette formation peut être adaptée aux besoins et spécificités de chaque client.