

## ADOPTER UN COMPORTEMENT ASSERTIF

### Pour communiquer efficacement

Cette formation vous invitera à

- Comprendre ce qui se joue pour soi dans la relation à l'autre,
- Prendre conscience de qui l'on est pour renforcer l'estime et la confiance en soi afin de s'affirmer dans des relations saine et équilibré.
- Analyser vos comportements instinctifs, gérer les critiques, appréhender les conflits par l'analyse transactionnelle et savoir dire non.

#### Objectif de la formation :

- Connaître son style relationnel
- Distinguer assertivité, agressivité, manipulation et passivité
- Renforcer l'estime et la confiance en soi Dire non de manière assertive
- Gérer les critiques et les conflits

#### Programme de formation

##### Matin J1

##### Inclusion

- Faire connaissance
- Être au clair sur le contenu de la formation
- Recueil des attentes
- Évaluer les besoins à l'entrée

##### Atelier

*Présentation croisée prendre conscience de sa posture*

##### Comprendre ses forces et ses axes d'amélioration comportementales

- Définition de l'assertivité
- Identifier les manifestations de l'assertivité dans les relations humaines :
- Les comportements de passivité, l'agressivité, la manipulation, l'assertivité.
- Identifier son style relationnel par l'autodiagnostic de l'affirmation de soi
- Ne plus être otage de ses émotions

##### Atelier :

*Autodiagnostic de l'affirmation de soi, tester la posture coach*

##### Aller vers l'assertivité en stimulant son estime de soi

- Différencier émotion et besoin
- Appréhender l'image de soi : estime de soi, confiance en soi et affirmation de soi
- Ne plus être otage de ses émotions

##### Atelier

*Travail réflexif en trinôme*

##### Après-midi J1

##### Introduction à l'Analyse transactionnelle avec les position de vie

- Connaître les "États du moi" de l'analyse transactionnelle.
- Développer sa connaissance de soi pour accepter les autres et être en harmonie.
- S'affirmer avec respect, et se respecter soi-même. Nourrir l'estime de soi.
- Neutraliser l'impact des pensées négatives, les transformer en pensées positives,
- Apprendre à maîtriser ses émotions.

#### Public

Tout public

#### Prérequis

aucun

#### Durée

2 jours 14 Heures

#### Prix

Inter-Entreprise\* 14h. 1800€

Intra-Entreprise\*\* 14h. 2500€

\* Prix Inter HT / personne, Prix

\*\* Intra HT / groupe.

Nombre de stagiaires minimum :

6

#### Calendrier

A voir avec le centre

#### Modalité

En présentiel ou à distance

Formation à distance via zoom

Convocation envoyer la veille via mail

Avec un lien vers le zoom

#### Formatrice et

#### Personne à contacter :

Hélène Séjourné

06 25 44 05 32

helene@sejourne.eu

#### Profil de l'intervenante

Hélène Séjourné

✓ Analyse transactionnel Niveau 101 et 202

✓ Certifiée MBTI

✓ Certifiée ICF ACC

✓ Certifiée COS® Coaching Orientée Solution

✓ Certifiée PerformenSe : Evalueur Dialecho

✓ Team Alchemy

✓ DESS IAE de Nice

✓ Master EGCI Paris

HELENE SEJOURNE

282 Chemin du Val Martin  
06560 Valbonne

www.helenesejourne.fr

SAS capital 5000€

Siret 804 263 986 00015

RCS Grasse - n°TVA FR 02 804 263

986 enregistré sous le n°

93.06.07480.06 auprès du préfet de région

## Investir une position plus assertive

- Mettre en œuvre les clés pratiques qui renforcent son attitude assertive : actions, vocabulaire de l'assertivité.

## Prendre conscience de ses axes d'amélioration

- Contrat de progrès

### Atelier

*Réflexif sur la découverte de soi, l'égogramme pour comprendre ses forces et axes d'amélioration dans la relation (ce questionnaire sera à faire en amont de la formation), jeux de rôle sur les états du moi pour détecter ce qui se passe chez moi et chez l'autre*

## Matin J2

### Inclusion

- Reprendre contact
- Éclaircir le point de questionnement

### Savoir réagir de façon assertive quand son interlocuteur est stressé

- Apport de l'approche neurocognitive et comportementale
- Réagir de façon assertive face à la lutte, la fuite ou l'inhibition et garder son calme
- Découvrir et comprendre les comportements facilitants et les comportements aggravants

### Comprendre et Savoir gérer les comportements inappropriés grâce aux positions de vie

- Distinguer les faits, des sentiments, des jugements
- Découverte des positions de vie
- Comprendre la posture assertive avec l'OK Ness
- Savoir répondre fermement à l'autre sans casser la relation
- Désamorcer l'agressivité
- Reformulation technique de l'édredon

### Prendre conscience de ses axes d'amélioration

- Contrat de progrès

### Atelier

*Analyse de vidéo, Atelier en trinôme pour découvrir ce qui se passe dans la relation à partir de situation réelle, Autodiagnostic des positions de vie, Jeu de rôle s'entraîner à la reformulation et à la critique assertive.*

## Après-midi J2

### Savoir argumenter une décision négative

- Les 5 étapes pour dire non et argumenter afin d'aller vers un compromis
- Exprimer un ressentiment pour sortir de l'impasse et passer à l'action ou faire passer à l'action avec l'OSBD
- Formuler un refus clair avec le DESC
- Agir avec Ok Ness
- Transformer la critique de l'autre contre soi comme une opportunité de dialogue

### Gagner en assertivité et renforcer la bienveillance dans la relation

- Maîtriser l'écoute empathique pour clarifier ses messages et mieux comprendre ceux de ses interlocuteurs.
- Avoir une posture d'ouverture avec les accords Toltèques
- Développer la qualité de présence et travailler son écoute active

- Les 10 principes de l'écoute active

## Atelier

Jeux de rôle pour tester l'approche de communication non violente, Jeux de rôle en trinôme pour apprendre à observer sans juger et tester les posture assertive et l'écoute active

## Plan de progrès

- Mes atouts, mes ressources et mes forces
- Mes axes de progrès
- Mon plan d'action

## Évaluation

- QCM en ligne

## Les points forts :

- ▶ Dans cette formation tout est apprenant !
- ▶ Opérationnalité de la formation
- ▶ Questionnement type coaching pour amener les participants à trouver leurs propres ressources à comprendre ses freins dans la relation à l'autre autres
- ▶ Apprentissage par la pratique, de nombreux ateliers
- ▶ Des autotest pour mieux se connaître
- ▶ Des jeux de rôle en lien avec les métiers
- ▶ Un plan de progrès construit tout au long de la formation

## Évaluation

### A chaud :

Pendant les atelier + évaluation de la formation

### A froid

Quizz en ligne

### Cette formation est évaluée par nos clients :

Nouveauté