



FORMATION INTER ENTREPRISES DEVELOPPER LA CONFIANCE EN SOI ET SAVOIR S’AFFIRMER Modules de 2 journées consécutives

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Etablir des relations positives en s’affirmant dans le respect de ses objectifs et de son interlocuteur
- Gérer ses émotions en situation professionnelle ou personnelle
- Savoir s’affirmer et être présent dans la relation, qu’elle soit individuelle ou collective
- Renforcer l’estime de soi

PUBLIC CONCERNE







Cette formation s’adresse à toutes les personnes qui désirent développer leur confiance et leur assise relationnelle pour s’affirmer de manière adaptée en toute situation : avec leurs collègues, avec leurs hiérarchiques, avec leurs collaborateurs, avec leurs clients.



CONTENU










Identifier ses ressources personnelles et Construire une image positive de soi

Objectifs

-  Evaluer son niveau de confiance en soi, en fonction des situations rencontrées
-  Connaitre les fondements de l'affirmation de soi et les interactions entre l'estime de soi, la vision de soi et la confiance en soi
-  Identifier ses ressources personnelles et ses limites
-  Comprendre et gérer ses émotions
-  Faire le point sur son attitude relationnelle
-  Développer la confiance en soi

Adopter une attitude relationnelle adaptée et communiquer efficacement

Objectifs

-  Repérer les différents modes de fonctionnement et savoir s'y adapter
-  Maîtriser les techniques d'une communication efficace : écoute active, questionnement, reformulation
-  Expliquer sans se justifier : se découvrir des droits dans l'assertivité
-  Savoir se positionner et émettre des critiques constructives
-  Résoudre les situations de conflits
-  Prendre de la distance et pouvoir traiter les critiques
-  Gérer l'agressivité de son interlocuteur
-  Clarifier ses objectifs personnels
-  Mettre en place une stratégie relationnelle



METHODES, MOYENS PEDAGOGIQUES ET EVALUATION

- La réalité et les expériences personnelles de chaque participant permettent de bâtir un contrat individuel de changement
- Des méthodes pédagogiques variées sont proposées au cours de ces deux journées alternant tests, mises en situation, exercices collectifs ou en binôme, avec une approche théorique claire et efficace
- Tous les documents présentés et utilisés sont remis sous forme de CD à la fin du stage

ANIMATION

- Véronique RIVALIER ou Yves BAILLIET

DUREE

- 2 jours soit 14 heures

BUDGET

- 970 € HT par participant (déjeuner inclus)