



ASSERTIVITÉ : S’AFFIRMER FACE À SES INTERLOCUTEURS

OBJECTIFS

Identifier les techniques d’affirmation de soi. S’affirmer positivement dans ses relations professionnelles afin d’améliorer ses performances et son efficacité personnelle.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public souhaitant affirmer sa personnalité au quotidien pour être plus performant.

APPROCHE

Partage d’expériences, cas pratiques, mises en situation, apports didactiques.

DURÉE

2 jours.

CONTENU

MIEUX SE CONNAÎTRE DANS LES SITUATIONS RELATIONNELLES

- › Autodiagnostic afin de mieux connaître son style relationnel sous stress.
- › Repérer les 3 conduites inefficaces : passivité, agressivité, manipulation.
- › Prendre conscience de son prisme personnel.
- › Analyse de situations relationnelles délicates pour les participants.

EXPRIMER UNE CRITIQUE CONSTRUCTIVE

- › Préparer sa critique avec la méthode DESC.
- › S’entraîner à la formuler de manière assertive.

GÉRER LES CRITIQUES

- › La méthode REIRNAS pour repérer le bien fondé de la critique et en tirer des informations utiles.
- › Répondre à une critique injustifiée.
- › Faire face à un interlocuteur agressif ou manipulateur.

SAVOIR S’AFFIRMER TRANQUILLEMENT DANS UNE RELATION

- › Oser demander.
- › Négocier un accord gagnant-gagnant.
- › Dire non lorsque c’est nécessaire.



- › Gérer une allergie relationnelle.
- › Mises en situation.

DÉVELOPPER ET RENFORCER SA CONFIANCE EN SOI

- › Transformer les difficultés et pensées négatives en positif.
- › Gérer ses émotions en situation conflictuelle.
- › Renforcer l'estime de soi-même.

MIEUX COMMUNIQUER POUR CONVAINCRE ET FAIRE PASSER SES IDÉES

- › Gérer le processus relationnel.
- › Vendre ses idées.
- › Gérer les objections.