

Formation S'affirmer

■ Durée :	2 jours (14 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	1 250,00 € HT (standard) 1 000,00 € HT (remisé)
■ Public :	Tout salarié , cadre, non cadre et dirigeant ayant la volonté de renforcer son affirmation de soi dans le cadre de relations professionnelles et personnelles
■ Pré-requis :	Aucun
■ Objectifs :	S'affirmer dans un contexte professionnel en se préservant et en ayant des démarches constructives dans le cadre des relations interpersonnelles vis à vis de ses collègues , managers, managés , partenaires externes - Comment formuler et communiquer face à une critique, un non, un conseil, une demande, un besoin, un compliment, une attaque.
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	<ul style="list-style-type: none">• Formation synchrone en présentiel et distanciel.• Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum.• Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat.• Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	<ul style="list-style-type: none">• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation.• Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation.• Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques.• Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	DéV100458-F
■ Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles

■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73
■ Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
■ Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
■ Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

Comment s'affirmer

Eviter l'agressivité, la fuite ou la manipulation, comment développer l'affirmation de soi ou l'assertivité pour éviter les écueils

L'assertivité définition

Reconnaître des droits dans ses relations aux autres, niveau d'acceptation ou non ?

l'importance des signes de reconnaissances dans les relations humaines

La déclaration des droits personnels selon J.Smith

Analyse des concepts sur les droits personnels développés par Smith, définir ses limites selon le contexte, mesurer les impacts sur son positionnement dans l'entreprise

Les signes de reconnaissance, strokes, basés sur l'analyse transactionnelle

La distribution des signes de reconnaissances et leurs impacts

Signes conditionnels et inconditionnels

Atelier : interactions collectives avec des strokes négatifs et positifs

L'expression d'une critique avec la méthode « DESC »

Comment bien formuler une critique recevable en respectant des étapes clés et respecter les règles de l'art

Décrire des faits concrets et observables

Exprimer ses émotions et sentiments

Proposer une solution spécifique et concrète

Présenter les conséquences positives et négatives de la solution

Atelier : mises en situations sur des cas concrets

Gérer et accepter une critique justifiée

Comment transformer une critique en opportunité d'amélioration

Accueillir

Reformuler

Faire préciser

Hiérarchiser

Reconnaître

Identifier et proposer des solutions

Savoir dire non

Comment trouver une solution acceptable pour tous en assumant son non et donner du poids à ses oui

L'image de soi dans la gestion du non

Les techniques de résistance

Processus pour résister

Atelier : mises en situations sur des cas concrets

Comment formuler une demande

Les 6 critères d'une demande d'action pour qu'elle soit recevable

Réalisable, formulée positivement, spécifique, immédiate, active, négociable

Atelier : mise en situations de formulation de demandes complexes

La communication non violente

Les différentes étapes de la communication non violente : observation, sentiment, besoin, demande

Comment fortifier les relations entre individus et établir des relations saines

Distinguer la réaction naturelle et la CNV, trouver les mots justes

L'empathie appliquée à la CNV

Atelier : réflexions sur des cas pratiques

La formulation d'un conseil

Conseil non sollicité et conseil utile

Les 6 étapes : de l'écoute à la vérification, prodigation, personnalisation et suivi du conseil

Atelier : mise en situation

Réagir à une erreur, l'amende honorable

Comment communiquer sur ses erreurs, les différentes étapes

Votre rôle dans la situation

Les conséquences vis-à-vis de l'autre

La réparation

L'amende honorable

En tirer les leçons

Atelier : mise en situation

Accepter un compliment

Les étapes d'acceptation , la gestion personnelle et par rapport au groupe

Comment répondre à une attaque personnelle

Rappels sur les enjeux et contextes d'attaques , justifiée ou non dramatisée ou non , vous tester, vous déstabiliser

Gérer les phrases anodines

Comment éviter le combat et la capitulation

La trame de réponses à une attaque

Faire face

Reformuler

Expression de l'impact sur vous-même

Replacer le débat sur le fond

Apporter une réponse et affirmer votre point de vue