Formation S'affirmer

Durée :	2 jours
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.
Sanction :	Attestation de fin de stage mentionnant le résultat des acquis
Taux de retour à l'emploi:	Aucune donnée disponible
Référence:	DéV100458-F
Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles

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