

Objectifs pédagogiques

- 1** Devenir assertif et améliorer son impact professionnel
- 2** Renforcer l'affirmation de soi en construisant une relation gagnant – gagnant
- 3** Optimiser sa capacité à recadrer avec efficacité sans s'imposer par la force (pour les managers)
- 4** Désamorcer les situations conflictuelles
- 5** Pérenniser les relations professionnelles sereines/constructives

Programme de la formation

- Établir son autodiagnostic de son niveau d'assertivité :
→ Les attitudes inadaptées de communication ;
- Décoder les situations de communication problématiques et les jeux de pouvoirs : le triangle de KARPMAN ;
- Développer une attitude assertive au quotidien :
→ Série de mises en situation et cas concrets ;
→ Analyse des succès / obstacles rencontrés ;
→ Intégration progressive des outils/techniques d'assertivité.
- Thèmes évoqués :
→ Désamorcer un conflit ;
→ Formuler une critique constructive ;
→ Faire passer ses messages avec respect ;
→ Dire non pour poser ses limites et reconstruire la relation.

Prérequis

- + Avoir complété le questionnaire amont.
>> Site Link's / Espace membre
- + Avoir pris connaissance du programme.
>> Site Link's / Espace membre

Modalités

Diaporama et Cas pratiques
Remise de support
Conseils & partages.

Evaluation(s)

+ Pédagogie

Questionnaire/Quizz de validation d'atteinte des objectifs. **Utilisation de cas concrets, de mises en situation réelles.**

+ Satisfaction

Evaluation de satisfaction à chaud et à froid.

Conditions d'accès

Vous êtes en situation de handicap (mobilité, cognitif ou autre), vous souhaitez une adaptation des méthodes pédagogiques ?
Contactez-nous :
→ **01 60 60 21 86**

Participants

8 participants par session.

Tarif

1990 € HT / session



9h00 > 17h00
1 jour (7 heures)



Formation
en **présentiel**