Optimiser votre relationnel par l'assertivité (affirmation de soi)

Domaine : Développement personnel

Réf. : 1712DP

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Etre capable de renforcer la connaissance de soi
- Etre capable de gérer ses émotions dans des situations professionnelles stressantes
- Etre capable d'améliorer ses relations professionnelles et mieux s'affirmer.
- Etre capable d'anticiper et gérer au mieux les différends

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

QU'EST-CE QUE L'ASSERTIVITÈ ?

- Autodiagnostic de votre assertivité
- Passage de différents tests concernant vos profils : émotion, stress, communication interpersonnelle
- Comment être assertif ? (affirmation de soi)
- Votre gestion émotionnelle
- La perception que vous avez de vous-même et la perception des autres (image de johari)

VOTRE CADRE DE REFERENCES (VOS MESSAGES CONTRAIGNANTS) - ANALYSE TRANSATIONNELLE

- Comment mener un dialogue ?
- Les techniques de questionnement
- La reformulation
- Comment répondre à vos interlocuteurs en fonction notamment de leur propre cadre de référence ?

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public
L accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies.

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 jours soit 14 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
.En présentiel
08-09 Février 2027
14-15 Juin 2027
11-12 Octobre 2027
06-07 Décembre 2027
.En classe virtuelle
08-09 Février 2027
11-12 Octobre 2027
06-07 Décembre 2027

.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
604€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1199€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1495€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

- L'écoute : passive, active, silencieuse
- La synchronisation
- Le feed back
- La communication non verbale (le regard, les gestes, les postures, la gestion de l'espace (la proxémique)
- Comment être congruent ?
- Comment gérer le objections, les remarques, les reproches... ?
- Comment émettre une critique, une remarque... ?
- Oser exprimer vos sentiments de manière assertive

COMMENT ANTICIPER ET GÈRER LES SITUATIONS CONFLICTUELLES ?

- Plan d'actions pour travailler sur vos comportements afin d'optimiser vos relations professionnelles et atteindre vos objectifs

Fiche mise à jour le 23/08/2024

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr