

“ De la confiance en soi à l’AFFIRMATION de soi ”

Etre soi même pour une relation professionnelle performante

PROGRAMME

Autour de soi

Définition, compréhension et auto diagnostic

- Définir et différencier l’estime de soi, la confiance en soi et l’affirmation de soi
- Estimer et reconnaître quelles sont les situations de blocage pour chacun où il est difficile de s’affirmer, les zones de fragilité
- Découvrir et exprimer les situations pour lesquelles l’individu souhaite s’affirmer

Développer son potentiel

- Mieux se connaître et s’accepter en tant qu’individu, au travers de ses besoins et de ses émotions
- Identifier et sortir des comportements pièges inconscients
- Détecter son mode de communication
- Prendre appui sur ses ressources personnelles, ses qualités et aptitudes
- Développer les comportements et attitudes d’assertivité
- Prendre le parti d’être soi pleinement



Public concerné

Toute personne souhaitant renforcer sa confiance pour être plus efficace dans sa vie professionnelle. Toute personne appelée à gérer des situations de dialogue et de communication où il est important de savoir s’affirmer clairement sans heurter autrui.

Objectifs

Optimiser sa confiance en soi pour oser s’affirmer en milieu professionnel. Acquérir des moyens supplémentaires permettant de mieux diriger sa vie professionnelle.

Durée : 16 heures réparties sur 2 jours consécutifs

Coût net : 1040 €/pers les 2 jours





Organisme de formation
Tél 06 09 13 57 95
Fax 03 68 35 06 07
Mail contact@forma2.eu

Les + pédagogiques:

“ Les participants sont avant tout **acteurs** de leur formation et élaborent leur propre parcours afin de construire un projet individuel à l'issue de la formation.”

“ Session co-animée par deux formateurs* afin d'optimiser la disponibilité et le temps accordés à chaque participant. ”

“ Une pédagogie essentiellement **active** et **participative** où réflexion et créativité se joignent aux apports théoriques et aux mises en pratique.”

“ La valorisation des échanges interprofessionnels et la réflexion par groupe de travail permettent l'acquisition de **nouvelles visions** et de **nouvelles pratiques** en entreprise.”

* selon le nombre de participants

Face à l'autre, Avec l'autre

S'affirmer

- Faire passer ses messages, ses idées, ses points de vue, ses besoins : initiation à la communication non violente (CNV)
- Intégrer le point de vue de l'autre : accueil, écoute, partage, empathie
- Savoir dire « Oui » et savoir dire « Non »
- Faire face aux situations, fixer des limites
- Développer la relation gagnant/gagnant, savoir négocier
- Utiliser les techniques d'ancrage de confiance en soi, pratique directe, jeu de rôle, simulation de communication et de gestion de situation basée sur les demandes réelles des participants

Mise en place des actions

- Définir son projet et ses objectifs
- Reconnaître les moyens et outils à disposition et acquérir de nouvelles méthodes
- Planifier son objectif et capitaliser ses réussites
- Adopter une nouvelle dynamique d'action
- Trouver l'équilibre relationnel entre l'affirmation de soi et la valorisation de l'autre