

Compétences visées

Transmettre ses messages avec conviction pour susciter l'adhésion chez son interlocuteur.

Développer une dynamique positive dans ses interactions avec les autres,

Développer la congruence entre la communication verbale et non verbale pour permettre l'authenticité et la crédibilité des messages transmis.

Convaincre avec assertivité en démontrant une écoute et un respect de l'avis de son interlocuteur pour l'amener à réfléchir sur une autre perception.

Objectifs de la formation

- Etablir des relations positives et constructives avec vos interlocuteurs,
- Acquérir les moyens d'ajuster votre comportement à celui des autres,
- Renforcer l'estime et la confiance en soi,
- Pratiquer l'assertivité pour créer et entretenir des relations efficaces,
- Améliorer votre capacité à gérer les critiques sereinement et gérer les conflits.

Pour qui ?

Tout collaborateur désireux d'acquérir les techniques d'affirmation de soi dans sa communication.

Prérequis

Cette formation est accessible sans condition particulière.

Axes d'entraînement

1. Identifier votre profil assertif en contexte professionnel

- Comprendre votre mode de fonctionnement,
- Identifier vos comportements inefficaces,
- Développer l'affirmation de soi : devenir assertif.

2. Analyser vos comportements en situation professionnelle

- Mesurer les effets de vos comportements sur votre entourage professionnel,
- Cerner les caractéristiques et les avantages d'un comportement assertif,
- Comprendre vos propres obstacles à l'affirmation de soi.

3. Mieux vous affirmer

- Oser être vous-même et vous faire confiance,
- Adopter une attitude assertive,
- Vous dégager des comportements-pièges : passivité, agressivité, manipulation,
- Savoir dire oui... et non ! Prendre du recul.

4. Etablir des relations professionnelles sereines et constructives

- Respecter les règles du jeu des relations professionnelles,
- Savoir faire et recevoir des critiques avec assertivité,
- Savoir quand et comment négocier pour maintenir des relations efficaces,
- Garder la maîtrise des contacts avec les interlocuteurs extérieurs.

5. Positiver

- Positiver les difficultés,
- Faire taire les voix négatives qui vous découragent,

Consulter cette formation en ligne : <https://www.devop.pro/formation/developper-son-assertivite.html>

Vous avez une question, contactez-nous au 01 70 38 21 10 ou via notre [formulaire de demande rapide](#)

- Savoir vous ressourcer.

6. Agir et réagir efficacement en situation délicate

- Analyser et gérer les relations difficiles,
- Lever les situations de blocage,
- Savoir écouter,
- Etre ferme tout en restant constructif,
- Vous faire comprendre.

Méthode d'animation

- Autodiagnostic de vos relations interpersonnelles,
- Mises en situation pour vous approprier des outils simples et pratiques,
- Plan d'actions personnalisé.