

# Assertivité et leadership

S'affirmer avec tact et diplomatie dans ses relations professionnelles

devop

TRAINING

BEST

## Objectifs

- 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**.

## 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,
- 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.

## Animation

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

2 jours - 14h  
de présentiel

1290€ HT  
Collations et déjeuners offerts

⊕ Renforcement distanciel  
sur demande

## Pour qui

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

## Mises en application terrain et résultats

- ✓ Individualisation  
8 participants maximum
- ✓ Concret  
Solutions et prises de décisions
- ✓ Entraînement et mise en œuvre  
Acquis applicables en situation de travail

## Parmi les consultants



Jacky Canal



Vanessa Mannavarayan

## 1. EN AMONT

15 minutes d'échange téléphonique pour définir mes objectifs.

J'ai pu mettre des mots sur des situations que je souhaite améliorer.

## 2. PRÉSENTIEL

Ludique, visuel, digital, j'apprends comme je travaille.

Tout pour la mise en action, le groupe me permet de trouver des solutions

J'ai été surprise et je me suis surprise

## 3. A DISTANCE

Un condensé vidéo de nos échanges et des points saillants de la formation pour les voir et revoir et faciliter la mise en pratique.

Le consultant reste disponible pour m'aider dans la mise en pratique

## Sessions Paris 2019

17-18 janvier  
18-19 février  
18-19 mars  
11-12 avril  
16-17 mai  
13-14 juin

24-25 juin  
11-12 juillet  
29-30 août  
9-10 septembre  
19-20 septembre  
3-4 octobre

17-18 octobre  
14-15 novembre  
25-26 novembre  
5-6 décembre  
19-20 décembre



Facile d'accès  
(métro, SNCF, RER)  
• La Madeleine  
• Gare Saint-Lazare  
• Auber

4, rue de Castellane - 75008 Paris

Tél. 01 70 38 21 10

Réserver votre session en ligne :

<https://www.devop.pro/formation/developper-son-assertivite.html>

# Formulaire d'inscription

Pour toute question, sessions en intra ou sur-mesure, **contactez-nous au +33 (0)1 70 38 21 10.**

Numéro d'organisme de formation : 11 75 44096 75.

**A retourner par e-mail : [contact@devOp.pro](mailto:contact@devOp.pro)**

## Formation :

Intitulé : \_\_\_\_\_  
Date : du \_\_\_\_ - \_\_\_\_ -20 \_\_\_\_ au \_\_\_\_ - \_\_\_\_ -20 \_\_\_\_  
Prix € HT : \_\_\_\_\_ + TVA (taux en vigueur)      Nombre d'heures : \_\_\_\_\_  
Prix € TTC : \_\_\_\_\_ (Incluant forfait déjeuner)

## Participant :

M.  Mme    Prénom : \_\_\_\_\_      Nom : \_\_\_\_\_  
Société : \_\_\_\_\_      Fonction : \_\_\_\_\_  
Adresse postale : \_\_\_\_\_      Téléphone : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_      Mobile : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_      E-mail : \_\_\_\_\_

## Responsable des formations :

M.  Mme    Prénom : \_\_\_\_\_      Nom : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_      Téléphone : \_\_\_\_\_  
Raison sociale : \_\_\_\_\_      E-mail : \_\_\_\_\_  
Adresse postale : \_\_\_\_\_      Effectif : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_      Code APE : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_      Numéro SIRET : \_\_\_\_\_  
Numéro identifiant TVA intracommunautaire : \_\_\_\_\_

## Convention de formation :

Nom du signataire : \_\_\_\_\_      Mail : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_

## Facturation :

Etablissement à facturer, si différent : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Le règlement sera effectué par un OPCA : \_\_\_\_\_

Nom de l'OPCA : \_\_\_\_\_      Adresse postale : \_\_\_\_\_  
Nom du contact dédié : \_\_\_\_\_  
Téléphone contact dédié : \_\_\_\_\_  
E-mail : \_\_\_\_\_

## Règlement :

par virement       par chèque à l'ordre de devOp

**devOp**

4 rue de Castellane  
75008 Paris

**Tel : + 33 (0)1 70 38 21 10**

Fax : +33 (0)1 83 62 82 17

**[www.devop.pro](http://www.devop.pro)**

N° Formation 11 75 44096 75  
RCS Paris B 484 233 408  
TVA intra FR 09484233408  
SIRET 484 233408 00042  
APE 7022Z



**Cachet de l'entreprise, date et signature**

En signant ce document, je reconnais avoir pris connaissance des conditions générales des ventes au verso.