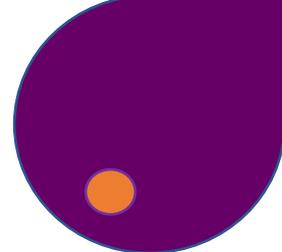


S’AFFIRMER POSITIVEMENT



Public

- ◆ Toute personne qui a besoin de s’affirmer dans ses relations professionnelles et qui a le souci de développer ou préserver un climat de confiance avec ses collaborateurs/trices.

Prérequis

- ◆ Avoir la volonté de s’impliquer dans la formation et réfléchir à une ou deux situations professionnelles dans lesquelles il est indispensable de s’affirmer.

Préambule

L’affirmation de soi (ou assertivité) est la capacité à exprimer ses opinions et ses émotions, à défendre ses droits, tout en respectant ainsi ceux des autres. Elle permet de construire des relations professionnelles et personnelles saines, de trouver sa place au sein d’une équipe, de développer la confiance en soi et d’éviter et/ou savoir résoudre d’éventuels conflits ou tensions.

Objectifs pédagogiques

À l’issue de la formation, les participant(e) seront capables de :

- ◆ Optimiser ses relations par des comportements constructifs.
- ◆ Savoir solliciter, répondre à une remarque ou une critique, exprimer ses ressentis.
- ◆ Faire face aux comportements négatifs ou complexes.

Objectifs professionnels

À l’issue de la formation, les participant(e)s seront capables de :

- ◆ Reconnaître les comportements non assertifs et les gérer.
- ◆ Gagner en assurance dans ses demandes et dans ses rapports professionnels.
- ◆ Faire une demande assertive.
- ◆ Recevoir une critique et l’exprimer avec bienveillance.
- ◆ Agir de manière adéquate face à la passivité, l’agressivité et les actes manipulateurs.
- ◆ Oser exprimer ses besoins.

Programme

#1 – Comprendre l’affirmation de soi et identifier les attitudes inefficaces

- ◆ Faire le point sur ses tendances assertives.
- ◆ Identifier l’image renvoyée aux autres.
- ◆ Savoir repérer les comportements néfastes à des relations constructives : les caractéristiques et les conséquences de la fuite (passivité), agressivité et manipulation.
- ◆ Faire l’inventaire de ses croyances limitantes à l’affirmation de soi.

Exemples d’activités pédagogiques : Autodiagnostic, Brainstorming, Vidéos d’illustrations, Exercice du portrait.

#2 – Savoir agir et réagir face aux comportements non assertifs

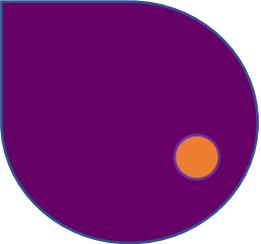
- ◆ Faire face aux comportements gênants : désamorcer la colère, éviter les pièges de la manipulation et faire face à la passivité.
- ◆ Développer la confiance en soi pour avoir confiance aux autres.
- ◆ Adopter des réflexes pour minimiser les effets du manque d’affirmation sur son stress.

Exemples d’activités pédagogiques : mises en situation.

#3 – S’affirmer dans ses relations

- ◆ Dire un « non » constructif ou refuser avec diplomatie, lorsque c’est nécessaire.
- ◆ Répondre à la critique avec méthode.
- ◆ Faire une demande assertive et recevoir un compliment.

Exemples d’activités pédagogiques : Autodiagnostic, entraînements avec les outils proposés sur des situations concrètes et rédaction d’une fiche de « bonnes pratiques »



S’AFFIRMER POSITIVEMENT



Durée

- ◆ Présentiel : 2 jours
- ◆ À distance : 4 demi-journées découpées en séquences

Tarif

- ◆ 1 200€ à 1 500€ net* phase amont comprise selon adaptation aux besoins.

Plan d’actions / Validation des acquis de formation remise d’une bibliographie

Délai d’accès à la formation :

- ◆ 2 semaines. Pour garantir une entrée en formation à la date fixée, renvoyer le devis ou la proposition signé ou toute autre information administrative dans le délai qui sera indiqué sur ledit document. Dans le cas où un financement OPCO est sollicité, le client s’assure des délais de traitement de la demande

En amont de la formation :

Sont envoyés à chaque participant(e), 10 jours avant le premier jour de formation :

- ◆ Une fiche individuelle de recueil des attentes
- ◆ Un autodiagnostic des compétences
- ◆ Un autodiagnostic des attitudes refuges
- ◆ Un livret de fiches outils/exercices qui reprend l’ensemble des exercices réalisés pendant la formation et permet aux stagiaires de garder une trace des travaux réalisés. Il peut être imprimé ou suivi sur écran pendant la formation.

Dispositifs de suivi de l’exécution et de l’évaluation des résultats de la formation

- ◆ Feuilles de présence émargées en demi-journée
- ◆ Quiz ou QCM, brainstorming, sondage, échanges de pratiques, mises en situation, sondages, etc.
- ◆ Evaluation des acquis : relevé des points-clés, quiz, mise en situation corrigées.
- ◆ Quiz final d’évaluation des acquis de la formation
- ◆ Formulaire d’évaluation à chaud de la formation
- ◆ Formulaire d’évaluation à froid de la formation 90 jours après la dernière session
- ◆ Accompagnement individuel ou collectif post formation possible sur demande

**Par autorisation de la DIRECCTE, l’activité formation est exonérée de TVA et un texte précise les modalités tarifaires*

Accessibilité et adaptabilité

Accessibilité et adaptabilité sont les maîtres-mots de notre engagement en faveur de l’inclusion. Nous sommes convaincus que la formation doit être accessible à tous : adaptation dys, handicap, difficultés de concentration, problèmes de posture, etc.

Notre objectif est de créer un environnement d’apprentissage inclusif et bienveillant, où chacun peut s’épanouir et développer ses compétences.

N’hésitez pas à contacter la référente handicap pour obtenir plus d’informations sur nos formations et les adaptations possibles : Isabelle Thiéfine – isabelle.thiefine@mirtain.com

Les + de la formation

Formation constituée de **nombreux entraînements sur les techniques proposées et sur des situations issues du contexte des participant(e)s en toute confidentialité.**

Indicateurs de satisfaction

99 %* des stagiaires recommandent nos formations
Expertise de la formatrice : **Nouvelle formation**

** toutes formations confondues, des personnes formées & répondantes en 2024*

Si vous souhaitez plus d’indicateurs, merci de nous contacter

Catalogue 2025

Pour toute inscription et informations :
Tél. 00 33 6 13 51 11 26 – elisabeth@mirtain.com



MAJ : Janv. 2025