

L'ASSERTIVITE AU SERVICE DE LA RELATION

Classe virtuelle – 3h (Vous pouvez aussi retrouver ce module dans le parcours « S'affirmer pour mieux coopérer »)

OBJECTIFS OPERATIONNELS

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- S'affirmer dans son quotidien professionnel
- Améliorer la coopération en s'affirmant

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Mieux se connaître afin de mieux comprendre l'autre
- Distinguer les attitudes et les comportements favorisant la coopération avec caméra, microphone et sortie audio
- Identifier les enjeux de l'affirmation de soi
- Cibler les situations individuelles à optimiser

PUBLIC

Tout public

4 participants minimum – 8 maximum

MODALITES DE LA PRESTATION

100% à distance

Durée : 3h

1 classe virtuelle

Prévoir aussi 20 min de préparation individuelle en amont

EVALUATION DES CONNAISSANCES

A l'issue de la formation, un questionnaire d'évaluation des connaissances sera envoyé au participant

Infos pratiques

REFERENCE

SOFT006

MOYENS TECHNIQUES

Outils nécessaires : un ordinateur avec caméra, microphone et sortie audio

Logiciel utilisé : Zoom

PREREQUIS

Avoir effectué le travail préparatoire demandé en amont

ANIMATION

Séverine BROUSSY, consultante sénior spécialisée en communication et développement personnel

DATES 2020

Mardi 26 mai – 14h-17h

TARIF

300 € HT



PROGRAMME

Introduction

- Présentation du cadre global dans lequel s'inscrit la formation
- Temps d'inclusion et de partage des objectifs

Connaissance de soi

Objectif de la séquence : Mieux se connaître afin de mieux comprendre l'autre

Méthode active (autodiagnostic individuel) et apports théoriques (schémas et explications)

- Test de personnalité
- Définitions générales des 4 attitudes : fuite, attaque, manipulation, assertivité
- Notre personnalité en lien avec les conditionnements socio-culturels et familiaux : comportements réflexes et subis, réfléchis et choisis

L'assertivité et la coopération

Objectifs de la séquence : Distinguer les attitudes et comportements favorisant la coopération

Méthode active (vidéo : extrait de film à analyser par les participants) et apports théoriques (schémas et explications)

- Repérage des attitudes présentes dans la communication : la fuite, l'attaque, la manipulation et l'assertivité
- Analyse et spécificités détaillées de chaque attitude : croyances, émotions et comportements liés
- Les enjeux de l'affirmation de soi

Gagner en assertivité

Objectif de la séquence : Cibler les situations individuelles à optimiser

Méthode active (étude de son propre cas) et apports théoriques (schémas et explications)

- Choix de 2 situations professionnelles à convertir en assertivité
- Intérêt et enjeux du changement de paradigme individuel et collectif
- Plan d'action individuel

Clôture de la formation

Méthode active (synthèse individuelle et collective) et conseils de l'animatrice

- Capitalisation des connaissances
- Mise en place de ses objectifs et de sa feuille de route
- Temps de partage entre les participants et l'animatrice

Ce module est un module de conscientisation, de connaissance de soi, basé sur le développement personnel de l'individu. Il apporte des connaissances théoriques sur le fonctionnement humain.

METHODES PEDAGOGIQUES ET SUPPORTS

Test de personnalité, grilles d'analyse, études de cas, expérimentation, analyse de vidéos