

## S'affirmer et sortir des conflits au quotidien - Assertivité niveau 2

Entraînement pratique à l'assertivité

 Présentiel ou en classe à distance

 4 jours (28 h)

Réf.: G0939

Comment utiliser l'affirmation de soi comme clé de réussite pour soi et pour les autres ? Cette formation à l'assertivité et à la gestion des conflits permet de puiser en soi les ressources utiles afin de faire face aux situations professionnelles conflictuelles générées par des attitudes passives, agressives et manipulatrices.

### A qui s'adresse cette formation ?



#### Pour qui

- Toute personne pour laquelle la résolution des conflits et l'affirmation de soi sont essentiels pour mener à bien leur mission.



#### Prérequis

- Aucun.

### Programme

#### Avant la session

- La vidéo "Puisque c'est comme ça !"
- Un autodiagnostic pour se préparer
- Un premier outil pour s'affirmer : "la proactivité"

#### En présentiel / A distance

### 1 - 1ÈRE PARTIE : LES CLÉ POUR S'AFFIRMER

### 2 - Connaître sa photographie relationnelle

- Découvrir son style assertif
  - Mettre en oeuvre les clés pratiques d'attitude assertive
- Mise en situation

Autodiagnostic individuel d'assertivité

### 3 - Répondre aux comportements déstabilisants

- Faire face aux comportements de passivité, d'agressivité et de manipulation
- Trouver les parades appropriées pour rester assertif

Mise en situation

Élaboration de pistes d'action en sous-groupes

#### **4 - Exprimer une critique constructive**

- Préparer sa critique avec la méthode DESC
- S'entraîner à la formuler de façon assertive

Mise en situation

Mises en situations pour exprimer une critique constructive

#### **5 - Gérer les critiques**

- Transformer les critiques en informations utiles
- Utiliser les outils qui permettent la clarification et la transparence

Mise en situation

Entraînements et identification des bonnes pratiques

#### **6 - Savoir s'affirmer tranquillement dans une relation**

- Oser demander et savoir dire non lorsque c'est nécessaire

Mise en situation

Appui sur les situations vécues pour ancrer des bonnes pratiques, bilan et plan d'actions

### **7 - 2ÈME PARTIE : LES CLÉS POUR MIEUX COOPÉRER**

#### **8 - Développer la confiance en soi**

- Transformer en positif les difficultés
- Neutraliser l'impact des pensées négatives

Mise en situation

Exercices d'exploration de ses freins et de ses ressources

#### **9 - Résoudre les conflits**

- Repérer les sources de conflits
- S'entraîner à sortir des conflits

Mise en situation

Atelier d'entraînement à une négociation conflictuelle

#### **10 - Négocier au quotidien avec réalisme**

- Adopter des comportements gagnant-gagnant
- S'entraîner à construire des solutions négociées

Mise en situation

Exercices comportementaux, corporels et respiratoires de "l'intelligence du corps, l'intelligence du souffle" (méthode originale de Cilica Chlimper)

#### **Après la session**

- Un module e-learning : "3 leviers pour construire une coopération gagnante"
- Deux modules d'entraînement : "Développer son assertivité" Niveau 2 et 3
- Un programme de renforcement : "Développer son assertivité" pendant 4 semaines



#### **Les objectifs de la formation**

- Faire face aux comportements inefficaces
- Développer la confiance en soi
- Traiter les désaccords
- Formuler des demandes et des critiques de manière constructive
- S'affirmer par sa présence physique et émotionnelle



## **Evaluation**

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.



## **Les points forts de la formation**

- Activités individuelles et personnalisables avec : les modules "3 leviers pour construire une coopération gagnante" et "Développer son assertivité" ; le programme de renforcement pendant 4 semaines ; la documentation digitale accessible sur téléphone.
- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.
- La qualité d'un programme de formation développé par Cegos (© Copyright Cegos).