S'affirmer dans ses relations professionnelles - Assertivité les bases

2 jours d'initiation à l'assertivité

Présentiel ou en classe à distance

2 jours (14 h)
+ activité à distance

Prix inter : 1.650,00 € HT

Réf.: G7114

S'affirmer sans crainte ni agressivité dans ses relations professionnelles est une clé très importante aujourd'hui pour réussir avec les autres. Cette formation d'initiation aux premiers outils aide à développer son attitude pour s'affirmer positivement dans ses relations professionnelles. Les techniques de l'assertivité permettent de faire face aux situations de tensions quotidiennes courantes et d'éviter d'en générer soi-même. Cette méthode permet de limiter l'agressivité, la passivité ou la manipulation dans les relations habituelles.

A qui s'adresse cette formation ?

- Cadre, manager, technicien, assistant(e) ou tout collaborateur pour qui il est nécessaire de savoir s'affirmer dans le cadre de leurs relations professionnelles

- Aucun.

Programme

Avant

- La vidéo "Puisque c'est comme ça !"
- Un autodiagnostic pour identifier son profil assertif
- Un premier outil pour s'affirmer : "la proactivité"

Pendant

1 - Identifier son profil assertif en contexte professionnel

- Comprendre son mode de fonctionnement
- Identifier ses comportements inefficaces
- Développer l'affirmation de soi : devenir assertif

Autodiagnostic

2 - Les comportements qui perturbent : savoir y faire face

- Désamorcer l'agressivité
- Agir face à la passivité
- Éviter les pièges de la manipulation

Élaboration de pistes d'action en sous-groupes

3 - Formuler une critique constructive

- Préparer sa critique
- S'expliquer avec la méthode DESC

Mises en situations pour exprimer une critique constructive

4 - Dire non avec assertivité

- Dire non lorsque c'est nécessaire
- La bonne attitude pour dire non

Entraînements pour "dire non", poser des limites et bilan personnel

Après

- Un programme de renforcement : "Développer son assertivité"
- Un module d'entraînement : "Développer son assertivité - Niveau 1"



Les objectifs de la formation

- Mettre en oeuvre les premières actions pour mieux s'affirmer
- Ajuster son comportement à celui des autres avec plus d'assurance
- Solliciter les autres positivement
- Savoir critiquer avec justesse



Evaluation

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



Les points forts de la formation

- 4REAL© : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables, pour plus d'efficacité.
- 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).
- 80% des participants à cette formation se sont déclarés satisfaits ou très satisfaits au cours des 12 derniers mois.

Evaluation

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

Dates et villes 2027 - Référence G7114

Dernières places disponibles Session garantie

Paris

du 21 janv. au 22 janv.	du 3 juin au 4 juin	du 23 sept. au 24 sept.
du 4 févr. au 5 févr.	du 10 juin au 11 juin	du 27 sept. au 28 sept.
du 18 févr. au 19 févr.	du 14 juin au 15 juin	du 7 oct. au 8 oct.
du 11 mars au 12 mars	du 24 juin au 25 juin	du 11 oct. au 12 oct.
du 30 mars au 31 mars	du 8 juil. au 9 juil.	du 14 oct. au 15 oct.
du 12 avr. au 13 avr.	du 12 juil. au 13 juil.	du 18 nov. au 19 nov.
du 22 avr. au 23 avr.	du 22 juil. au 23 juil.	du 25 nov. au 26 nov.
du 29 avr. au 30 avr.	du 19 août au 20 août	du 29 nov. au 30 nov.
du 13 mai au 14 mai	du 30 août au 31 août	du 6 déc. au 7 déc.
du 18 mai au 19 mai	du 9 sept. au 10 sept.	du 9 déc. au 10 déc.
du 27 mai au 28 mai	du 13 sept. au 14 sept.	du 13 déc. au 14 déc.

A distance

du 28 janv. au 29 janv.	du 10 juin au 11 juin	du 14 oct. au 15 oct.
du 11 févr. au 12 févr.	du 24 juin au 25 juin	du 28 oct. au 29 oct.
du 25 mars au 26 mars	du 12 juil. au 13 juil.	du 18 nov. au 19 nov.
du 8 avr. au 9 avr.	du 22 juil. au 23 juil.	du 29 nov. au 30 nov.
du 15 avr. au 16 avr.	du 19 août au 20 août	du 2 déc. au 3 déc.
du 13 mai au 14 mai	du 13 sept. au 14 sept.	du 16 déc. au 17 déc.
du 27 mai au 28 mai	du 27 sept. au 28 sept.	

Lyon

du 28 janv. au 29 janv.	du 3 juin au 4 juin	du 7 oct. au 8 oct.
du 11 févr. au 12 févr.	du 12 juil. au 13 juil.	du 2 nov. au 3 nov.
du 1 avr. au 2 avr.	du 2 sept. au 3 sept.	du 2 déc. au 3 déc.

Bordeaux

du 4 mars au 5 mars	du 10 juin au 11 juin	du 7 oct. au 8 oct.

Aix-en-Provence

du 11 mars au 12 mars	du 15 juin au 16 juin	du 18 nov. au 19 nov.

Grenoble

du 11 mars au 12 mars	du 14 juin au 15 juin	du 4 oct. au 5 oct.

Lille

du 18 mars au 19 mars	du 14 oct. au 15 oct.
du 31 mai au 1 juin	du 7 déc. au 8 déc.

Rennes

du 30 mars au 31 mars	du 22 sept. au 23 sept.
du 24 juin au 25 juin	du 25 nov. au 26 nov.

Strasbourg

du 1 avr. au 2 avr.	du 23 sept. au 24 sept.

Marseille

du 8 avr. au 9 avr.	du 7 oct. au 8 oct.

Toulouse

du 19 avr. au 20 avr.	du 11 oct. au 12 oct.	
du 10 juin au 11 juin	du 6 déc. au 7 déc.	

Saint-Etienne

du 29 avr. au 30 avr.	du 9 sept. au 10 sept.	

Nantes

du 13 mai au 14 mai	du 9 sept. au 10 sept.	du 9 déc. au 10 déc.

Rouen

du 13 mai au 14 mai	du 16 sept. au 17 sept.	du 29 nov. au 30 nov.

Angers

du 20 mai au 21 mai	du 23 sept. au 24 sept.	du 17 nov. au 18 nov.

Tours

du 9 juin au 10 juin	du 14 oct. au 15 oct.	du 1 déc. au 2 déc.

Nancy

du 28 juin au 29 juin	du 27 sept. au 28 sept.	du 29 nov. au 30 nov.