

## OBJECTIFS

- Apprendre** à mieux écouter, s'exprimer, demander, refuser s'affirmer
- Sortir** des cercles anti-relationnels : hostilité, fuite, manipulation
- Etablir** et conserver au quotidien des relations équilibrées
- Passer** du réactionnel au relationnel

## NIVEAU ET PUBLIC

Cadres  
Collaborateurs

Prérequis : Aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 2 jours (soit 14 heures)

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paperboard

**Moyens pédagogiques** : Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis

Supports pédagogiques :  
Test d'entrée de formation, test d'assertivité, mémento récapitulatif du contenu de la formation

Mises en situation

Tableau d'appréciation de l'acquisition des connaissances en fin de formation

**Effectif maximum** : 20

## INTERVENANT

Anne VRDOLJAK  
Formatrice-Consultant Senior en transition professionnelle

## PROGRAMME

### Jour 1 :

#### INTRODUCTION

#### LES SYSTEMES ANTI-RELATIONNELS QUI DOMINENT AUJOURD'HUI DANS LA PLUPART DES RELATIONS EN ENTREPRISES

#### IDENTIFIER LES TROIS COMPORTEMENTS INEFFICACES : PASSIVITE, AGRESSIVITE, MANIPULATION

#### LES FREINS A L'ASSERTIVITE

#### PRINCIPES DE BASE DE LA METHODE ASSERTIVE

- Le pouvoir du silence
- Savoir demander et oser demander
- Savoir dire oui
- Savoir dire non

- La confirmation/restitution
- La posture assertive
- La capacité d'écoute active
- Le positionnement relationnel

### Jour 2 :

#### FAIRE FACE AUX COMPORTEMENTS ANTI-RELATIONNELS

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