

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