

## 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