

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

-Référence: **DP-55**

-Durée: **4 Jours (28 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Limiter ses réactions inefficaces dans une relation
- 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

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Manager, cadre, responsable de service, agent de maîtrise ou technicien, assistante ou tout collaborateur exerçant une activité professionnelle où la résolution des conflits et l'affirmation de soi sont essentiels pour mener à bien leur mission.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Connaître sa photographie relationnelle**
 - Découvrir son style assertif.
 - Mettre en œuvre les clés pratiques d'attitude assertive.
 - Mise en situation Autodiagnostic individuel d'assertivité.
- **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.
- **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.
- **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.
- **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.
 - Les clés pour mieux coopérer
- **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.
- **Résoudre les conflits**
 - Repérer les sources de conflits.
 - S'entraîner à sortir des conflits.
 - Mise en situation Atelier d'entraînement à une négociation conflictuelle.
- **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 et bilan personnel.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc