SKILLS CAMPUS
Training & Certification Center

S'affirmer sereinement en toutes circonstances - Assertivité niveau 3

-Réference: **DP-55** -Durée: **6 Jours (42 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Gagner en confiance et en aisance relationnelle.
- Exercer son autorité avec plus de diplomatie.
- Limiter ses réactions inefficaces dans les relations.
- Faire face aux comportements des autres avec justesse.
- Savoir dire non.
- Formuler des demandes et critiques de manière constructive.
- Négocier et coopérer plus aisément.

A qui s'adesse cette formation ?

POUR QUI :

- Manager, cadre, agent de maîtrise, technicien, assistant(e) ou tout collaborateur qui souhaite développer des relations constructives, y compris en situation de conflit de la vie quotidienne en entreprise.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Prendre sa propre photographie assertive**
  - Mieux connaître son style relationnel d'assertivité.
  - Repérer passivité, agressivité et manipulation.
  - Mettre en œuvre les clés pratiques assertives.
- **Répondre aux comportements déstabilisants**
  - Connaître les 4 dragons de la passivité, les parades appropriées.
  - Faire face à l'agressivité par des techniques corporelles.
  - Repérer et désamorcer les manipulations de la vie quotidienne.
- **Exprimer une critique constructive**

Programme

- Préparer sa critique avec 'les niveaux d'ouverture'.
- S'entraîner à la formuler de façon assertive.

- **Savoir demander**
  - Se préparer mentalement et physiquement.
  - Oser demander.
  - S'entraîner aux différentes étapes méthodologiques.
- **Muscler sa confiance en soi**
  - Développer sa proactivité.
  - Nourrir l'estime de soi-même.
  - Dire non lorsque c'est nécessaire.
- **Développer sa stabilité émotionnelle et physique**
  - Pratiquer des exercices respiratoires.
  - S'entraîner à se concentrer physiquement.
  - Gérer les tensions
- **Gérer les sous-entendus et les critiques**
  - Transformer les critiques en informations utiles.
  - Comprendre et désamorcer les malentendus.
  - Acquérir des outils qui permettent la clarification et la transparence.
- **Résoudre les conflits durablement**
  - Repérer les sources de conflit.
  - Identifier et lever les zones de blocages.
  - S'entraîner à sortir des conflits.
- **Développer des attitudes de négociation**
  - Adopter un comportement gagnant-gagnant.
  - S'entraîner à construire des solutions négociées.
- **S'entraîner en jeu de rôle réaliste**
  - Mettre à l'épreuve son assertivité avec un comédien rôliste.
  - Ancrer ses nouvelles compétences.

(+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, 7éme étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc