

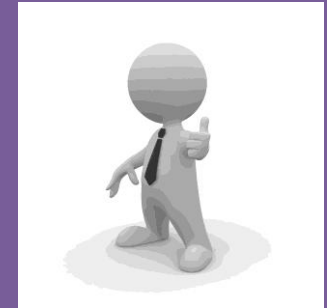
S'affirmer face à ses interlocuteurs

Pour qui ?

Pour les managers, les négociateurs et responsables qui tentent de faire passer leurs idées et doivent parfois le faire dans un climat de tension, voire dans l'adversité.

Objectifs :

Développer la confiance en soi.
Etre efficace dans ses relations.
Maintenir la relation même en situation de tension.



© eco / Fotolia

Programme :

1. Prendre conscience des phénomènes de communication

- Connaître les modes de comportement interactif
- Caractéristiques des types de communication assertifs
- Caractéristiques des types de communication non assertifs
- Mesurer l'impact des émotions dans nos relations interpersonnelles

2. Connaissance de soi, connaissance d'autrui

- Appréhender les relations entre besoins, sentiments et émotions et identifier ses lieux de vulnérabilité... Réactivité et pro-activité
- Répondre positivement à l'attaque ou la manipulation
- Savoir où et quand faire preuve d'assertivité

3. Outils et techniques d'assertivité

- Empêcher l'échange de dévier et faire l'effort de réfléchir
- Cerner la différence entre émotivité, sensibilité et contrôle
- Clarifier la situation et exprimer son point de vue
- Savoir dire non, détourner les attaques et accepter les critiques de façon constructive

4. Mise en pratique d'un plan d'action

- Comprendre comment les autres gèrent leurs conflits
- Trouver son style de réaction et utiliser le « je »
- Définir son plan d'action et mobiliser les différentes formes d'intelligence
- Gérer ses émotions par prise de recul et visualisation

Les + pédagogiques :

- Une pédagogie qui vise à s'ouvrir et à renforcer sa souplesse comportementale.
- Une formation (collective / individuelle) active et ludique comprenant de nombreux jeux, exercices et utilisant des outils concrets directement utilisables.

Efficacité Professionnelle