SOLUTIONS COACHING
Révélateur de talent Tremplin vers la réussite

GAGNER EN CONFIANCE EN SOI ET EN ASSERTIVITE

PROGRAMME 2022/2023

Faire le point sur ses qualités et ses limites comportementales

Définir l'assertivité : affirmation de soi et des opinions dans le respect de celles de ses interlocuteurs.
Identifier les manifestations de l'assertivité dans les relations humaines.
Comprendre les enjeux et bénéfices de l'assertivité dans les contextes personnels et professionnels.
Mieux connaître son style relationnel par l'autodiagnostic d'assertivité : qualités, défauts, réussites, échecs...
Mieux appréhender son ressenti par rapport à sa propre image : image perçue et image projetée.
Comprendre ses zones de confort, de risque et de panique.

Identifier son système de réactions spontanées en cas de non-assertivité

La passivité ou comment fuir la situation (comportements caractéristiques, justifications et conséquences).
L'agressivité ou comment passer en force (manifestations et conséquences sur soi et sur les autres).
La manipulation ou comment ne pas faire face à l'autre (comportements caractéristiques, justifications et conséquences).
Le passage de la passivité, à l'agressivité ou la manipulation, à l'assertivité.

Développer et renforcer sa confiance en soi

Connaître les "positions de vie" de l'analyse transactionnelle.
Développer sa connaissance de soi pour accepter les autres et être en harmonie.
S'affirmer avec respect, et se respecter soi-même. Nourrir l'estime de soi.
Neutraliser l'impact des pensées négatives, les transformer en pensées positives, apprendre à maîtriser ses émotions.
Mettre en œuvre les clés pratiques qui renforcent son attitude assertive :

Savoir gérer les critiques

Distinguer les faits, les opinions et les sentiments.
Recevoir les critiques justifiées de manière distanciée : reformuler, se focaliser sur les faits...
Refuser les critiques injustifiées avec fermeté : appliquer les techniques de l'édredon et du disque rayé.
Réagir à la critique : la neutraliser, approfondir, reconnaître ses erreurs...
Formuler des critiques constructives sur les actions et non sur les personnes : méthode DESC.

Savoir dire non : les bénéfices, les avantages et les enjeux.

Formuler un refus clair (grâce à la méthode DESC).
Expliquer sans se justifier : donner des explications légitimes, ne pas s'excuser...

Désamorcer les situations conflictuelles

Connaître et comprendre les différents types de conflits : d'intérêt, d'idées, de personnes, de valeurs...
Savoir se positionner dans une situation de conflit, adopter la bonne posture.
Gérer son stress en direct face à l'agression verbale : définir le stress et le réduire, faire baisser la tension.
Exprimer son ressenti : la médiatisation des émotions.
Identifier et lever les zones de blocage : écoute active et reformulation.

Objectifs :

- Connaître son style relationnel
- Distinguer assertivité, agressivité, manipulation et passivité
- Renforcer l'estime et la confiance en soi
- Dire non de manière assertive
- Gérer les critiques et les conflits

Durée : 2 jours en présentiel

Date : nous consulter

Pré requis : pas de pré requis

Tarif : Nous consulter

Evaluation : questionnaire remis à la fin de la formation

Renseignements :

Contact@solutions-