

Durée : 2 jours / 14 heures

Tarif : 610 € HT par participant

Formation en présentiel – groupe de 4 à 8 personnes

Réf :
MGDP60

Objectifs

Acquérir les outils et techniques qui permettent de se « rassurer » et de gagner en assurance

Etre plus efficace dans sa relation avec l'autre grâce à une meilleure connaissance de soi

Apprendre à s'affirmer dans le respect d'autrui

Mieux faire face aux comportements négatifs et aux situations délicates grâce à une meilleure affirmation de soi

Public

Toute personne souhaitant une meilleure aisance relationnelle et plus d'affirmation de soi en situation professionnelle

Prérequis

Pas de prérequis spécifique

Formatrice

La formatrice possède plus de 25 ans d'expérience en communication, relations interpersonnelles et développement personnel

Nos sessions 2022

10 et 11 février 2022

15 et 17 novembre 2022

Horaires

8h30-12h00 et 13h00 -16h30

Contact

Joëlle BLANC

04 50 64 12 09

jblanc@poleformation74.com

Eléments du Programme

Mieux se connaître pour mieux travailler avec les autres :

- Auto-diagnostic et analyse des grandes tendances de son comportement : assertivité, agressivité, manipulation, passivité
- Travail sur sa propre image :
- perception de ses points faibles et blocages
- perception de ses points forts et acquisition des techniques d'ancrage

Affirmation de soi dans le cadre professionnel / Assertivité :

- Apprendre à demander et à savoir dire OUI et NON
- Savoir proposer une idée ou une amélioration
- Savoir émettre une critique et / ou en recevoir
- Faire face aux comportements difficiles et à l'agressivité par des techniques éprouvées
- Savoir reprendre le contrôle de soi en situation difficile ou stressante

Les outils d'analyse transactionnelle

- Les Etats du Moi : Mieux se connaître ou les trois façons d'être soi-même
- Les signes de reconnaissance ou l'art du contact : Etablir des relations au sein de l'équipe
- La structuration du temps : Gérer son temps, son stress, ses émotions, les postions de vie

La gestion des conflits

- Identifier les sources et les manifestations de conflits.
- Utiliser la négociation et le compromis réaliste pour sortir des conflits
- Les jeux psychologiques ou comment sortir des conflits
- Identifier les différents types de conflits et y faire face

Modalités pédagogiques

Apport théoriques basés sur l'analyse transactionnelle

Mises en situation, Jeux de rôle

Evaluation de fin de formation pendant une mise en situation

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Accueil par le référent AFPI

Evaluation et validation

Evaluation de fin de formation de type QCM

Attestation de fin de formation

Questionnaire de satisfaction