

I. ASSERTIVITÉ : S’AFFIRMER SEREINEMENT ET POSER SES LIMITES

2 JOURNÉES DE SÉMINAIRE

L’ASSERTIVITÉ : DÉFINITION ET POSITIONNEMENT

- Qu’est-ce que l’assertivité : comportement, façon d’être, technique de communication ?
- Peut-on être assertif en toutes circonstances ?
- Les autres types de comportements : avantages et inconvénients

FONCTIONNEMENT INDIVIDUEL

- Dans quelles circonstances suis-je/ne suis-je pas assertif ?
- Identifier ses déclencheurs positifs et négatifs (cadrant d’Ofman)
- Différencier émotion et raison, faits et préjugés
- Quelles sont mes croyances limitantes ? Comment mettre en place des solutions pour les transformer en attitude constructive ? (les injonctions)
- Poser ses limites et oser dire non de façon assertive (à ses collègues, ses collaborateurs, ses supérieurs hiérarchiques, ses clients, ...) tout en préservant la qualité de la relation (analyse transactionnelle)

L’ASSERTIVITÉ EN PRATIQUE

- Le vocabulaire assertif
- L’attitude assertive
- Les techniques de communication assertive

ETABLIR DES RELATIONS CONSTRUCTIVES

- Contrer la manipulation grâce à l’assertivité
- Transmettre un feed-back et une critique de façon constructive
- Traiter les critiques reçues de façon assertive
- Réagir efficacement aux mécontentements et aux plaintes
- Comprendre les différents types d’agressivité et y faire face

ATELIER PRATIQUE

- Exercer la communication assertive et l’ensemble des techniques vues dans les situations professionnelles réelles des participants et sur base de cas pratiques existants
- Mise en application dans tous les types de relations professionnelles : hiérarchie, collaborateurs, collègues, clients, partenaires de projet, ...

I. ASSERTIVITÉ : S’AFFIRMER SEREINEMENT ET POSER SES LIMITES

QUAND ?

LES 14 & 15/10/2019 DE 9H À 17H

OBJECTIFS D’APPRENTISSAGE

- ✓ Communiquer pour que mon interlocuteur reçoive positivement le message
- ✓ Oser se positionner dans une relation, dire ce que l’on pense et ressent
- ✓ Mettre ses limites et pouvoir dire non
- ✓ Eviter les confrontations agressives et résoudre les conflits
- ✓ Accepter l’autre dans son fonctionnement et ses besoins relationnels
- ✓ Acquérir des techniques de communication assertive directement applicables sur le terrain



VOTRE INVESTISSEMENT

950 € HTVA par participant, comprenant :

- Les 2 journées de séminaire
- Les supports de cours, fiches, références et outils utilisés
- L’accueil, l’encadrement logistique, Wifi, parking, espace de détente
- Petit déjeuner, lunch sandwiches, fruits, café, thé, soft

**POUR VOUS INSCRIRE :
INFO@SANAELCONSULT.COM**