

# Assertivité et affirmation de soi les comportements efficaces

Cours Pratique de 2 jours - 14h  
Réf : ASO - Prix 2024 : 1 550CHF HT

Vous verrez comment développer estime et confiance en soi pour vous affirmer (être " assertif ") dans des relations harmonieuses sans empiéter sur le territoire de l'autre, analyser vos comportements instinctifs, gérer les critiques, appréhender les conflits par l'analyse transactionnelle et savoir dire non.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

- 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

## TRAVAUX PRATIQUES

Autodiagnostic, tests. Mises en situation active. Jeux de rôles. Échange d'expérience. Débrief personnalisé.

## LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 09/2023

### 1) Analyser 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 les bénéfices de l'assertivité dans les contextes personnels et professionnels.
- Connaître son style relationnel par l'autodiagnostic d'assertivité : qualités, défauts, réussites, échecs...
- Appréhender son ressenti par rapport à sa propre image : image perçue et image projetée.
- Cerner ses zones de confort, de risque et de panique.

*Travaux pratiques : Autodiagnostic relationnel et identification de ses propres freins à l'affirmation de soi. Auto-analyse et débriefing collectif.*

### 2) Changer son système de réactions spontanées non-assertives

- Reconnaître ses réactions de passivité et apprendre à ne plus fuir la situation.
- Éviter de passer en force en gérant son agressivité.
- Se positionner face à l'autre et ne plus user de la manipulation.
- Passer de la passivité, l'agressivité ou la manipulation à l'assertivité.

*Travaux pratiques : Échanges, partage et retours d'expérience sur les différentes réactions spontanées non assertives (tendance à la fuite, agressivité et manipulation).*

### 3) Développer et renforcer sa confiance en soi

- Appréhender les différentes caractéristiques d'une bonne confiance en soi et leur impact.
- Adapter son positionnement relationnel pour améliorer sa communication.
- Développer sa connaissance de soi pour accepter les autres et être en harmonie.
- Nourrir l'estime et la confiance en soi pour renforcer son assertivité.

## PARTICIPANTS

Toutes les personnes désireuses de développer l'affirmation de soi dans leur communication.

## PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

## COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- S'affirmer dans le respect des autres et de soi-même.
- Neutraliser l'impact des pensées négatives et maîtriser ses émotions.
- Intégrer les méthodes de renforcement de l'assertive au quotidien : actions, vocabulaire de l'assertivité...

*Travaux pratiques : Exercices projectifs dans un monde idéal, mises en situation et jeux de rôles pour renforcer sa confiance en soi et développer son assertivité.*

#### 4) Savoir gérer les critiques

- Recevoir les critiques justifiées de manière distanciée : reformuler, se focaliser sur les faits...
- Refuser les critiques injustifiées avec fermeté : appliquer les techniques de l'édrédon et du disque rayé.
- Réagir à la critique : la neutraliser, approfondir, reconnaître ses erreurs...
- Formuler des critiques constructives sans mettre en défaut les personnes.

*Mise en situation : Jeux de rôles et mises en situation pour s'entraîner à formuler et recevoir des critiques de façon assertive.*

#### 5) Apprendre à dire non

- Savoir dire non : les bénéfices, les avantages et les enjeux.
- Formuler un refus clair.
- Expliquer sans se justifier : donner des explications légitimes, ne pas s'excuser...
- Rechercher d'une position gagnant-gagnant en négociant ou en proposant, si nécessaire, une solution de rechange.

*Mise en situation : Mises en situation et jeux de rôles autour du non. Entraînement à l'utilisation de la méthode DESC.*

#### 6) Désamorcer les situations conflictuelles

- Comprendre les différents types de conflits : intérêt, idées, personnes, valeurs...
- Adopter la bonne posture face à une situation de conflit.
- Reconnaître les différentes techniques de manipulations et y faire face.
- 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.
- Mettre en place une relation " adulte-adulte " pour éviter l'escalade.
- Canaliser l'agressivité de l'autre.

*Travaux pratiques : Jeux de rôles et simulations de situations conflictuelles. Débriefing collectif.*

#### 7) Mettre en place un plan d'action adapté

- Faire un bilan des acquis du stage.
- Identifier ses atouts et axes de progrès.
- Se fixer des objectifs d'amélioration : objectifs SMART.
- Définir un plan d'action et élaborer son planning de réalisation et de suivi.

*Travaux pratiques : Établissement d'un contrat personnel de succès avec axes de progrès, objectifs à atteindre, plan d'action et planning de réalisation.*

## LES DATES

---

**CLASSE À DISTANCE**  
2024 : 16 mai, 06 juin, 20 juin, 04  
juil., 05 sept., 12 sept., 26 sept.,  
24 oct., 14 nov., 05 déc., 12 déc.

**GENÈVE**  
2024 : 26 sept., 12 déc.

**LAUSANNE**  
2024 : 26 sept., 12 déc.