

Ce document ne vaut que pour exemple de programme.

« Artisante » de la formation je travaille exclusivement sur-mesure sur la base d'un examen approfondi de vos besoins.

Les contenus évoqués et la durée de la formation sont faits pour être ajustés pour répondre à votre contexte et vos attentes.



S'affirmer, gagner en confiance en soi et développer son assertivité

DURÉE : 2 jours – 14 heures

FORMAT DE LA FORMATION : Intra-entreprise ou Inter-entreprise

CONDITION DE LA FORMATION : présentiel ou distanciel

MODALITÉS DE LA FORMATION

- Massée ou séquencée
- Synchron

DATES : nous consulter – à définir en fonction de vos contraintes

DÉLAIS D'ACCÈS : Selon disponibilités et mode de financement

NOMBRE DE STAGAIRES : 12 stagiaires maximum

LIEU : Sur site client ou en centre de formation

TARIF : Nous consulter

MOYENS TECHNIQUES :

- Connexion internet stable
- Accès à un outil de communication distant (le cas échéant)
- Fourniture d'un document reprenant l'ensemble des éléments abordés en cours de formation

ACCESSIBILITÉ : Les modalités d'accès (numériques, physiques, informatives) sont prévues au cas par cas. Pour toute question à ce sujet, n'hésitez pas à nous contacter.

Dans l'hypothèse où le client entend intégrer des personnes en situation de handicap à l'action de formation, ce dernier doit en informer la direction de l'Organisme de Formation suffisamment en amont de l'action de formation.

En effet, l'Organisme de Formation devra, confirmer que :

- les locaux de la formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap
- des mesures compensatoires peuvent être proposées afin d'apporter des réponses individualisées et adaptées permettant de supprimer ou tout au moins réduire les difficultés rencontrées afin de rendre les apprentissages accessibles aux personnes handicapées.

Ces mesures de compensation peuvent influencer sur le coût, les modalités et le délai d'accès à la formation et seront discutées entre le client et l'Organisme de Formation pour trouver les solutions les plus adaptées aux besoins des personnes handicapées, y compris une éventuelle « redirection » vers un organisme habilité.

AGP COACHING

Anne-Gabrielle PLANCHARD ag.planchard@agp-coaching.fr - www.agp-coaching.fr - 06.81.99.39.66
« Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 52440885144 auprès du préfet de région Pays de la Loire »

S'affirmer, gagner en confiance en soi et développer son assertivité

LE PUBLIC VISE PAR LA FORMATION :

Toute personne souhaitant s'affirmer et gagner en confiance et assurance.

PRÉ-REQUIS : Aucun

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION : A L'ISSUE DE LA FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES DE ...

- S'affirmer, gagner en assurance et développer la confiance en soi.
- Développer leur aisance relationnelle, établir des relations sereines et constructives.
- Clarifier les échanges, oser dire et sachant dire

LES COMPÉTENCES VISÉES

- Evaluer ses réactions « réflexes » et comprendre l'influence de ses comportements dans ses relations.
- Différencier passivité, agressivité et manipulation. Favoriser l'assertivité, fondement de la confiance en soi.
- Etablir une relation gagnant-gagnant dans le respect de soi et de l'autre.
- Comprendre les jeux relationnels et savoir les gérer.
- Identifier les schémas perdants dans une relation et en sortir : savoir faire face à l'agressivité, la passivité et la manipulation.
- Oser demander et renforcer l'efficacité de ses demandes.
- Se positionner dans la relation, savoir dire non, poser des limites et émettre une critique constructive.
- Faire face aux critiques.

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES : FORMATION / ACTION

- Faire évoluer les pratiques professionnelles des stagiaires par l'acquisition de savoirs, savoir-faire et savoir-être.
- Permettre le développement de compétences, outils et méthodes relatives à la confiance en soi et l'affirmation de soi.
- **Impliquante** : le concept de la pédagogie inversée avec l'implication systématique des stagiaires en amont de la formation
- **Inductive** : avec pour point de départ la réalité professionnelle, le vécu, les expériences des participants
- **Active** : avec des études de situations vécues, débriefées avec tact afin de favoriser l'autodiagnostic
- **Participative** : avec des réflexions, des échanges et débats sur les expériences de chacun, ainsi que sur les méthodes, les solutions envisagées et applications concrètes
- **Formation-action** : Co-construction d'un support individuel synthétique portant sur les objectifs travaillés lors de la formation, les apprentissages et outils identifiés, les mises en œuvre, travaux personnels et actions menés. Plan d'action individuel, autours d'objectifs simples et concrets
- Apports théoriques en support de la réflexion personnelle guidée, outils facilitateurs, échanges et feedbacks, analyse de cas pratiques, mises en situation.
- Support de travail PDF.
- Film des expérimentations et mises en situation (le cas échéant).

EVALUATION - VALIDATION

- Evaluation du transfert des acquis en fin de formation
- Mesure de la satisfaction globale post-formation :
- Remise d'une attestation individuelle de formation à l'issue de la formation.
- Sur demande des participants, possibilité d'un rendez-vous téléphonique individuel avec le formateur en inter-session ou post-formation.

LE PROGRAMME

Préalable à la formation Les participants sont invités à renseigner un questionnaire d'autodiagnostic personnel. Ils définissent ce qu'est pour eux l'affirmation de soi

Exploration du contexte et de la réalité professionnelle du groupe de participants.

A. MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX S'AFFIRMER

- Différencier affirmation de soi, estime de soi et confiance en soi.
- Evaluer ses réactions « réflexes » - autodiagnostic personnel.
- Différencier passivité, agressivité et manipulation.
- Comprendre l'influence des comportements.
- Favoriser l'assertivité, fondement de la confiance en soi.

B. ASSERTIVITÉ ET CONFIANCE EN SOI : UN ÉTAT D'ESPRIT ET UN SAVOIR ÊTRE

- Se positionner : zone efficace, congruence, authenticité.
- Composer avec chacun au delà de nos filtres et préjugés.
- Etablir une relation gagnant-gagnant dans le respect de soi et de l'autre.

C. ASSERTIVITÉ ET CONFIANCE EN SOI : AVANT TOUT COMMUNIQUER

- Mesurer l'impact de la communication. Faire concorder verbal et non verbal.
- Mettre en place une relation de confiance et poser le cadre.
- Savoir créer le contact : le rapport collaboratif.
- Passer d'une communication intuitive à une communication maîtrisée.
- Ecouter et comprendre
- Appréhender la place des émotions dans la relation et savoir les gérer.
- Donner et recevoir des signes de reconnaissances.

D. MOBILISER SON ASSERTIVITÉ DANS DIFFÉRENTES SITUATIONS

- Comprendre les jeux relationnels et savoir les gérer.
- Identifier les schémas perdants dans une relation et en sortir : savoir faire face à l'agressivité, la passivité et la manipulation.
- Oser demander et renforcer l'efficacité de ses demandes.
- Se positionner dans la relation, savoir dire non, poser des limites et émettre une critique constructive (DESC)
- Faire face aux critiques (justifiées, injustifiées)
- Recadrer les débordements (SARCAQ)

E. CONSOLIDER LES ACQUIS EN DÉFINISSANT SON PLAN D'ACTION PERSONNEL