



Comprendre et développer un comportement assertif

Contexte

Un comportement assertif consiste à exprimer clairement et directement le fond de ses pensées sans chercher à provoquer de frustration ou à offusquer son interlocuteur. Une attitude assertive permet à un individu d'agir dans ses intérêts et de défendre ses droits sans créer des conflits. Il s'exprime honnêtement et au moment opportun afin d'argumenter. Il s'agit d'une manifestation de l'affirmation de soi ainsi que d'une profonde confiance en soi.

Comme l'assertivité favorise les discussions constructives et le respect mutuel, les tensions et les disputes sont vite évitées. Il y a donc moins de stress causé par les malentendus et les conflits entre les collaborateurs. L'affirmation de soi qui est l'une des manifestations de l'assertivité est un anti-stress efficace. Et qui dit moins de stress dit plus de productivité.

Objectif et finalités de la formation

L'objectif de cette formation : Être capable de communiquer sans craindre une situation conflictuelle.

Les finalités de cette formation pour les salariés sont de :

- Apprendre à mieux communiquer avec autrui,
- Gagner en aisance et en confiance en soi.

La finalité de cette formation pour les entreprises :

- Gagner en harmonie au sein de son personnel.
- Limiter les situations de stress ou de conflit.



<h2>Comprendre et développer un comportement assertif</h2>	
Durée <ul style="list-style-type: none">• 14 heures	
Public <ul style="list-style-type: none">• Toute personne souhaitant améliorer sa communication envers autrui et sa posture.	Notion de « personnalitéS » <ul style="list-style-type: none">• Définition• Le concept de personnalitéS• Quid des personnalitéS à profil particulier ?
Prérequis <ul style="list-style-type: none">• Aucun	
Objectifs opérationnels <ul style="list-style-type: none">• Gagner en aisance et en confiance en soi.• Apprendre à mieux communiquer.	Se connaître soi-même <ul style="list-style-type: none">• Test MBTI en bref• Les croyances limitantes
Méthodes mobilisées <ul style="list-style-type: none">• Vidéo• Mise en situation	L'assertivité <ul style="list-style-type: none">• Les 3 facteurs de l'assertivité
Evaluations <ul style="list-style-type: none">• QCM en fin de formation	Les différents comportements face aux autres <ul style="list-style-type: none">• Le triangle dramatique• Les positions de vie
Intervenant <ul style="list-style-type: none">• Formateur en communication et développement personnel	Développer une communication assertive <ul style="list-style-type: none">• La posture assertive• Distinguer Fait, Opinion ou émotions• Gérer les critiques
Formation en présentiel <ul style="list-style-type: none">• Locaux situés à Evreux (CCI ou CAPEB)• Espace co-working à Rouen• En visioconférence	
Délai d'accès <ul style="list-style-type: none">• 2 mois	S'appuyer sur la communication non-violente <ul style="list-style-type: none">• Qu'est-ce que la CNV ?• La communication aliénante• OSBD• L'empathie, la bienveillance, la colère• La CNV au travail
Prix <ul style="list-style-type: none">• A définir	
Nombre de participants <ul style="list-style-type: none">• 5 à 12 personnes	