

PROGRAMME DE FORMATION
DCT02 - S’AFFIRMER, SAVOIR DIRE
NON

Modalités de mise en œuvre : stage en présentiel

Public visé par la formation et pré-requis nécessaires pour suivre l’action :

Public : Tout public

Pré-requis : La formation ne nécessite aucun pré-requis

Modalité d’accès à la formation :

Bulletin d’inscription

Objectifs opérationnels à atteindre en termes de compétences :

A l’issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- S’affirmer davantage, exprimer son point de vue, oser dire non dans les situations professionnelles.
- Adapter sa communication dans l’objectif de préserver et développer des relations saines
- Se positionner de manière assurée dans ses relations et exprimer sereinement ses limites autres

Objectifs pédagogiques :

- Établir des relations claires et efficaces avec ses interlocuteurs
- Comprendre ses comportements et ses attitudes
- Défendre son point de vue de façon argumentée sans agressivité, ni manipulation
- Maîtriser ses émotions et être force de proposition en adoptant de bons réflexes relationnels

Contenu et programme de la formation :

Connaître l’affirmation de soi

Définition et intérêt

Comprendre l’origine des freins inhibiteurs, explorer les différents types de peurs et nourrir les besoins psychologiques cachés derrière

Découvrir les comportements qui permettent l’affirmation de soi

Etre ni hérisson ni paillason

Faire le point sur son style relationnel : oser changer

Identification de ses stratégies de réussites ou d’échecs

Inventaire de ses peurs, de ses tensions

Apprécier ses comportements et ses attitudes et leurs dangers

Définir les objectifs de changement

Les principes de la communication

La communication au service de l’affirmation de soi

Les autres comportements : assertivité, fuite, manipulation, agressivité

Les enjeux de la communication non-verbale

Repérer les comportements efficaces et les comportements inefficaces

L’écoute active

Les champs pratiques de l’affirmation de soi : oser être soi

Formuler une demande claire et acceptable et exprimer ses sentiments

Dire non de façon constructive, poser ses limites

Maintenir une opposition en maintenant la relation

Donner et recevoir des signes de reconnaissance Faire de ses émotions des alliées

S’affirmer en situations difficiles : oser être assertif

Désamorcer certains conflits par la méthode DESC

Réagir face à la manipulation, à l’agressivité, aux propos déstabilisants

Répondre aux griefs, aux objections et utiliser les critiques justifiées

Développer son assertivité

Encadrement de la formation :

La formation est encadrée par Nicolas BOURGUIGNON qui assure la coordination de l’équipe pédagogique et administrative. Il est garant du respect du programme prévisionnel défini.

Qualité du ou des formateurs :

L’intervenant(e) a été sélectionné(e) dans le cadre d’un processus qualité spécifique (CV en annexe)

Il/elle possède une expérience d’au moins 5 ans dans le domaine concerné, il/elle a suivi une formation en lien avec la thématique qu’il/elle enseigne et il/elle est reconnu(e) pour son expertise pédagogique.

Moyens et méthodes pédagogiques :

Mise en situation collective, en sous-groupe
Echanges d'expériences
Apports théoriques
Présentation dynamique et ludique

Suivi, évaluation de la formation :

QCM ou étude de cas/mise en situation

Validation et sanction de la formation :

Une attestation de stage est systématiquement remise à l'issue de la formation conformément aux dispositions réglementaires.

Durée de la formation et modalités d'organisation :

Durée : 2 jours, soit 14 heures

Horaires prévisionnels : 9h00-12h30 / 13h30-17h00

Lieu et moyens techniques : La formation se déroule dans les locaux de SIFCO. Les salles sont spacieuses et équipées de matériels adaptés à la formation.

Nombre de stagiaires : entre 4 et 12 stagiaires