

Assertivité et affirmation de soi

Durée : 14heures (2 jours)

Profils des apprenants

- Tout public

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

Modalités d'inscription : Par mail ou via le site internet

Délai d'accès : 1 mois maximum à compter de la signature de la convention de formation

Accessibilités aux PSH et PMR : Les salles de formation n'appartiennent pas à CMF qui loue une salle conforme aux normes ERP ou qui intervient en intra chez le client.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présentésisme

Taux de satisfaction stagiaire

Taux d'accomplissement

Objectifs pédagogiques

- 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

Contenu de la formation

1) Faire le point sur 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 bénéfices de l'assertivité dans les contextes personnels et professionnels
- Mieux connaître son style relationnel par l'autodiagnostic d'assertivité : qualités, défauts, réussites, échecs
- Mieux appréhender son ressenti par rapport à sa propre image : image perçue et image projetée
- Comprendre ses zones de confort, de risque et de panique.

2) Identifier son système de réactions spontanées en cas de non-assertivité

- La passivité ou comment fuir la situation (comportements caractéristiques, justifications et conséquences)
- L'agressivité ou comment passer en force (manifestations et conséquences sur soi et sur les autres)

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM
75008 PARIS
E-mail : comefo@orange.fr
Tel : 06.08.66.11.06



Version 3 du 19/04/2025

- La manipulation ou comment ne pas faire face à l'autre (comportements caractéristiques, justifications et conséquences)
- Le passage de la passivité, à l'agressivité ou la manipulation, à l'assertivité.

3) Développer et renforcer sa confiance en soi

- Connaître les "positions de vie" de l'analyse transactionnelle
- Développer sa connaissance de soi pour accepter les autres et être en harmonie
- S'affirmer avec respect, et se respecter soi-même. Nourrir l'estime de soi
- Neutraliser l'impact des pensées négatives, les transformer en pensées positives, apprendre à maîtriser ses émotions
- Mettre en œuvre les clés pratiques qui renforcent son attitude assertive : actions, vocabulaire de l'assertivité.

4) Savoir gérer les critiques

- Distinguer les faits, les opinions et les sentiments
- Recevoir les critiques justifiées de manière distanciée : reformuler, se focaliser sur les faits
- Refuser les critiques injustifiées avec fermeté : appliquer les techniques de l'édredon et du disque rayé
- Réagir à la critique : la neutraliser, approfondir, reconnaître ses erreurs
- Formuler des critiques constructives sur les actions et non sur les personnes : méthode DESC

5) Apprendre à dire non

- Savoir dire non : les bénéfices, les avantages et les enjeux
- Formuler un refus clair (grâce à la méthode DESC)
- Expliquer sans se justifier : donner des explications légitimes, ne pas s'excuser
- Proposer, si nécessaire, une solution de rechange : la négociation et la recherche d'une position gagnant-gagnant

6) Désamorcer les situations conflictuelles

- Connaître et comprendre les différents types de conflits : d'intérêt, d'idées, de personnes, de valeurs
- Savoir se positionner dans une situation de conflit, adopter la bonne posture
- Gérer son stress en direct face à l'agression verbale : définir le stress et le réduire, faire baisser la tension
- Exprimer son ressenti : la médiation des émotions
- Identifier et lever les zones de blocage : écoute active et reformulation
- Remplacer l'escalade par la mise en place de relations "adulte-adulte" : canaliser l'agressivité de l'autre.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Responsable formation : Pierre GARBES
Mobile : 06.08.66.11.06
E-mail : comefo@orange.fr

Intervenant / Formateur : Pierre GARBES formateur consultant certifié (Niveau 6 RNCP). Médiateur professionnel certifié, spécialiste du comportement des personnes. Accompagnement de tous les professionnels dans une nouvelle approche comportementale, relationnelle, managériale.

Référent Handicap : Pierre GARBES

Moyens pédagogiques et techniques

- Les résultats issus du questionnaire (proposé en amont de la formation pour orientation du process de formation)
- Le recueil correspondant au cours proposé pendant les 2 jours de formation
- Papier et stylo

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM
75008 PARIS
E-mail : comefo@orange.fr
Tel : 06.08.66.11.06



Version 3 du 19/04/2025

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

L'ensemble du cursus de formation est jalonné de jeux de rôles, de mises en situations et fait appel à l'interactivité permanente avec les apprenants. Cette approche revêt une valeur ajoutée à l'appropriation des supports et concepts pédagogiques proposés.

- Les tests, jeux et quizz permettent une approche expérientielle et unique dans le processus de compréhension et d'appropriation.
- La projection d'un support visuel est un complément pédagogique qui, diffusé ponctuellement, délivre toute sa valeur auprès des apprenants.

Prix :

- 1500€ TTC
- Sur Devis en INTRA (modalités à définir avec le client)