

Affirmation de soi, assertivité et pouvoir de conviction



 2 jours consécutifs (14h)

 Formation inter / intra

Prix sur
demande

 **Prérequis**
Aucun

 **Le public**
Managers, cadres, collaborateurs et tout professionnel souhaitant développer l'affirmation de soi et gagner en assertivité et en pouvoir de conviction.

L'objectif de la formation

Être capable de

- Mieux se connaître pour mieux communiquer
- S'affirmer avec assurance et respect dans toutes les situations professionnelles
- Utiliser des techniques d'assertivité afin de gérer les désaccords et réguler les conflits
- Renforcer son impact personnel et son pouvoir de conviction au quotidien
- Savoir influencer avec son discours sans manipuler

Les outils pédagogiques

Klaxoon® (outil numérique d'émulation pédagogique et de suivi)

Cas pratiques avec analyse des situations concrètes apportées par les apprenants

Validation des acquis

Test de positionnement pré-formation et plan d'action post-formation

Quiz de validation des acquis des connaissances méthodologiques et théoriques

Le profil de l'intervenant

Formateur professionnel pour adulte formé en communication et en CNV et / ou coach professionnel certifié.

Évaluation de la formation

Évaluation à chaud : questionnaire de fin de stage

Évaluation à froid : questionnaire dans les 6 mois

La pédagogie utilisée

Apports méthodologiques et théoriques de l'intervenant : prise de hauteur et de recul, mise en perspective réflexive des participants

Animation fondée sur la prise de conscience, la pratique et le développement des réflexes

Mises en situation, analyses et ajustements sur la capacité à échanger et à mettre en oeuvre les actions définies

Jour 1 : Développer l'affirmation de soi et l'assertivité

Introduction à la notion d'affirmation de soi et d'assertivité

Définition de l'affirmation de soi : savoir s'exprimer tout en respectant autrui

Comprendre la différence entre assertivité, passivité, agressivité et manipulation

Découvrir les enjeux de l'affirmation de soi au sein d'un collectif de travail

Découvrir la notion de « la carte du monde n'est pas le territoire » en matière de communication

Développer les fondamentaux de la communication assertive (DESC, FEBA, OSBD etc.)

Savoir être factuel sans jugement, exprimer ses émotions et ses besoins, formuler une demande à son interlocuteur

Mettre en place des techniques pour gérer la critique et les désaccords de manière constructive

Savoir dire non sans culpabiliser

Identifier son style de communication inter-personnel

Identifier son style dominant : assertif, passif, agressif, manipulateur

Évaluer les conséquences de son style de communication dans ses relations professionnelles

Comprendre l'impact de l'assertivité sur la qualité des relations de travail (collègues, clients, etc.)

Jour 2 : Développer son pouvoir de conviction

Utiliser des techniques de communication assertives et convaincantes

Utiliser des techniques verbales : message « je », reformulation, silence etc.

Utiliser des techniques non-verbales : posture, ton de voix, regard, gestion de l'espace, etc.

Comprendre les principes du pouvoir de conviction

Comprendre la différence entre convaincre, persuader, influencer et manipuler

Activer les leviers de la conviction : crédibilité (ethos), émotions (pathos), logique (logos)

Comprendre les mécanismes psychologiques de la persuasion

Construire un discours convaincant et fédérateur et techniques pour développer son influence et son impact

Utiliser des techniques pour structurer ses arguments et convaincre efficacement

Utiliser des techniques de storytelling pour appuyer son discours

S'adapter à son interlocuteur : comprendre ses attentes, besoins et objections

Utiliser des questions ouvertes pour mieux comprendre et accompagner la réflexion de son interlocuteur

Savoir gérer les objections et convaincre sans forcer

Apports théoriques ; Apports méthodologiques ; Exercices d'auto-diagnostic ; Partage entre pairs et émulation de groupe ; Mise en situation et jeux de rôle