



NRCONSEIL

---

# Développer l'affirmation de soi - confiance en soi

---

---

MAJ Janvier 2022

**Durée :**

3 jours en formation,  
soit 21 heures

**Dates :**

A définir

**Lieu :**

En centre ou site client

**Horaires :**

9h00 – 12h00

13h00 – 17h00

**Rythme continu**

**Animation :**

Neda Radonic titulaire  
d'un Master 2  
Psychologue du travail  
Certifiée Coach  
Expérience de 15 ans  
dans le domaine de la  
formation en  
développement  
personnel

**Tarif Intra:**

4200 Euros HT

**Tarif Inter:**

880 Euros HT

**Modalités d'accès :**

Inscription par mail :  
[contact@nr-conseil.fr](mailto:contact@nr-conseil.fr)

**Délai d'accès :**

Possibilité  
d'inscription jusqu'à 3  
jour avant le  
démarrage de l'action.

**◆ Formation en présentiel ; accessible aux personnes handicapées.****◆ Objectifs**

- Connaître ses habitudes comportementales.
- Renforcer l'estime et l'affirmation de soi.
- Faire face aux comportements négatifs et traiter les désaccords.
- S'affirmer dans une relation de manière assertive.

**◆ Public concerné et pré-requis**

- Toute personne qui souhaite développer son affirmation, son assurance.
- Pré-requis : Aucun.

**◆ Moyens pédagogiques techniques et d'encadrement**

La pédagogie est interactive, fondée sur des jeux de rôles, exercices d'entraînements ayant pour objectif la prise de conscience de ses modes de fonctionnement, de ses comportements, de ses évolutions.

- **Les moyens pédagogiques** : exposés théoriques remis aux stagiaires, aide-mémoire, un résumé des bonnes pratiques, études de cas concrets, jeux de rôle, film vidéo, bibliographie.
- **Les moyens techniques** : salle équipée de vidéo-projecteur, ordinateur, caméscope, imprimante, paperboard.
- La formation sera assurée par Neda RADONIC, Psychologue du travail et formatrice depuis 15 ans.

**◆ Moyens de suivi de l'exécution de l'action**

Feuilles de présences signées des stagiaires et du formateur par demi-journée et attestation de présence individuelle.

**◆ Moyen d'appréciation des résultats**

- Questionnaire oral ou écrit, QCM, Quizz, questions ouvertes, schémas réalisés par les stagiaires, synthèse écrite, mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation.
- Positionnement des stagiaires à l'entrée et en fin de formation.
- Certificat de réalisation de la formation individuelle.

## JOUR 1

### FAIRE LE POINT SUR SES HABITUDES COMPORTEMENTALES.

- ◆ Comprendre ses zones de confort, de risque et de panique.
- ◆ Repérer les 3 comportements inefficaces : passivité ; agressivité ; manipulation.
- ◆ Identifier les causes et les conséquences pour soi-même et pour les autres de ces comportements.

### REAGIR AUX COMPORTEMENTS PASSIFS, AGRESSIFS ET MANIPULATEURS

- ◆ Connaître les 4 dragons de la passivité et les parades appropriées.
- ◆ Faire face à l'agressivité par des techniques éprouvées.
- ◆ Repérer et désamorcer les manipulations.

## JOUR 2

### DEVELOPPER ET RENFORCER LA CONFIANCE EN SOI

- ◆ Connaître les "positions de vie" de l'analyse transactionnelle.
- ◆ 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 outils pratiques qui renforcent son assertivité.

### FAIRE FACE AUX CRITIQUES

- ◆ Bien préparer la critique avec la méthode DESC.
- ◆ S'entraîner à la formuler de façon positive.
- ◆ Voir la critique comme une information et pas comme une remise en cause.
- ◆ Répondre sereinement aux critiques justifiées.
- ◆ Gérer les reproches agressifs avec des techniques pertinentes et fiables.

## JOUR 3

### S’AFFIRMER DANS UNE RELATION ET DESAMORCER LES CONFLITS

- ◆ Oser demander.
- ◆ Savoir dire non lorsque c’est nécessaire.
- ◆ Développer son sens de la repartie.
- ◆ 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.
- ◆ Savoir appliquer les outils d’écoute active et reformulation.
- ◆ Canaliser l’agressivité de l’autre.

### FIXER UN PLAN D’ACTION

- ◆ Faire un bilan des acquis du stage.
- ◆ Identifier ses atouts et axes de progrès.
- ◆ Se fixer des objectifs d’amélioration SMART.
- ◆ Définir un plan d’actions et élaborer son planning de suivi et de réalisation.