



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

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.
- 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.