



AFFIRMATION DE SOI (ASSERTIVITE) (dispensé en présentiel à distance)

L'assertivité ou affirmation de soi est une position relationnelle qui renvoie à la capacité d'identifier, d'accepter et de faire respecter ses propres limites émotionnelles tout en respectant celles de son interlocuteur.



Objectifs de la formation :

- Comprendre les bases théoriques et les applications pratiques de la notion d'assertivité.
- Apprendre à bien identifier ses émotions, ses pensées et ses opinions
- Savoir repérer les 4 attitudes de vie et leur pertinence, chez soi même ou chez l'autre.
- S'entraîner auprès de ses proches à utiliser les moyens appropriés pour améliorer la qualité des échanges interpersonnels
- Transformer le Savoir (connaissances) en Savoir Faire (compétences) en milieu professionnel

Bénéfices :

Une formation qui permet d'expérimenter en temps réel la praticité des outils.

Une approche qui permet à chacun de développer ses compétences pour régler ses difficultés, dans le double respect de soi et d'autrui.

Programme :

Prise de connaissance préalable de supports pédagogiques et préparation individuelle du stagiaire sur un cas personnel par des questionnaires / tests

Séquence 1 : Connaître et comprendre le concept d'affirmation de soi (Origine - Définitions).



- Prendre conscience de ses propres comportements en situation de « tension relationnelle ».
- Comprendre le concept « d'être en intérêt pour » soi et pour autrui.
- Faire face aux critiques et à l'agressivité ressentie
- Exercice collectif de repérage des 4 attitudes de vie et leurs bonnes applications.

Outil clef : L'attitude constructive (≠ positive)



Séquence 2 : S'entraîner à annoncer une décision difficile



- Exprimer son point de vue, une demande, une émotion une joie ou un mécontentement.
- Exercice en binôme décalé d'entraînement à la communication.
- Partager sur la bonne utilisation des principes de communication : écouter et questionner
- Créer les conditions de la mobilisation et de la motivation.

Outil clef : L'attitude Droit au But



Séquence 3 : Oser dire non pour préserver les valeurs de l'entreprise dans le respect d'une relation constructive et durable.



- Connaître et comprendre le cadre de fonctionnement de l'équipe et celui de l'entreprise
- Identifier les situations qui nécessitent une réponse négative
- Travail à partir de cas concrets apportés par les stagiaires
- Debriefing collectif et prise d'engagement individuel.

Outil clef : L'attitude bienveillante (exigeante et encourageante)



Séquence 4 : Coaching individuel (1 heure par stagiaire)



- Le stagiaire et le formateur formalisent les axes de travail sur un plan d'action personnalisé, pour faciliter un suivi efficace par le N+1

Outil clef : le plan d'action A.S.I.C.S.



Séquence 5 : Table ronde d'évaluation individuelle des acquis



- Retour d'Expériences collectif sur les mises en pratiques
- Capitaliser sur les acquis de la formation.
- Identifier les prochaines actions

Outil clef : L'Entretien de débriefing et d'évolution



Durée :

7 heures de formation présentielle à distance, organisée en 4 séquences de 1,5 heures + 1 heure de coaching personnalisé.

Participants :

Groupe de 4 à 6 personnes maximum, en situation de management hiérarchique, transversal ou d'équipes projet.

Prérequis :

Avoir accès à un ordinateur connecté au réseau internet et à ses emails (invitation en ligne sur GoToMeeting ou MS Teams)

Les plus KALEIDO

Une méthodologie originale



une valeur pédagogique combinant l'exigence et la bienveillance envers les participants une méthode prioritairement axée sur le pragmatisme et le concret des activités ludiques utilisées comme des outils de découverte pédagogique un concept centré sur l'apprentissage par l'action et la mise en situation des supports simples et opérationnels sous forme de cartes de mémorisation une prise d'engagement à l'action formalisée sous forme d'objectifs contrôlables et mesurables

Une équipe expérimentée



un pool de 10 de formateurs/consultants experts en management d'équipe un double parcours de haut niveau dans le sport et l'entreprise une conviction commune basée sur la résolution de l'équation managériale $E = MC^2$ (voir site www.kaleido.pro) des valeurs fortes : « Je suis S.P.O.R.T. ♢, je vise l'Or » (♢ Simplicité Performance Ouverture Respect Transparence)

Kaleido est lauréat 2007 réseau Entreprendre Nord dans la catégorie « création innovante »