



ASSERTIVITE par Yves SCHERPEREEL

FORMATEUR : Yves SCHERPEREEL, Co-fondateur de l'association (loi 1901) BALLE MAGIQUE Asbl se former pour rebondir

Association d'intervenants de formations complémentaires dont l'objet est la mise en place de projets de développement des compétences relationnelles par le biais de formations, d'animations, d'accompagnements individuels, ou d'interventions spécifiques.

OBJECTIFS :

- Connaître son mode de fonctionnement relationnel habituel (non-choisi)
- Clarifier ses besoins, formuler une demande claire
- Savoir vraiment écouter l'autre et poser le cadre d'une négociation positive
- S'affirmer, recadrer, exprimer son avis, de manière assertive, sans fuite, fausses excuses, ni agressivité
- Analyser et comprendre certaines tensions relationnelles

PROGRAMME

Partie 1 Démarrage, exercice de conscientisation - Assertivité, de quoi parlons-nous ?

Partie 2 S'écouter- Ecouter l'autre – Mettre des mots – Travail sur les valeurs & besoins

Partie 3 Ce que je fais pour moi / Ce que je fais pour les autres – Négociation collaborative.

Partie 4 Les émotion et leur fonction d'information – Ajustement vers la collaboration.

Partie 5 – Ouverture à la CNV et expérimentation – Clôture.

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES :

Confrontations des représentations et échanges entre participants, apports du formateur, temps de travail individuel, nombreux exercices d'application, travail en petits groupes, jeux de conscientisation, retours collectifs, développement d'une stratégie personnelle.

PUBLIC : Dirigeants, Cadre, Manager d'équipe.

PREREQUIS : Aucun

DUREE : 2 Jours – 14 heures

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.

Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage

Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.

Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : Nous contacter à formation@cjd.net

MAJ le 05/06/2023 par la responsable pédagogique