

Développer son assertivité en visio

Cours Pratique de ½ journée

Réf : 9AV - Prix 2021 : 390€ HT

Vous vous exercerez à vous affirmer sans empiéter sur le territoire de l'autre en analysant vos comportements instinctifs et en renforçant votre positionnement relationnel. Cet atelier pratique permet de travailler sa posture relationnelle dans les situations où c'est encore plus indispensable : en visio-conférence !

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Muscler sa méthodologie relationnelle avec l'analyse transactionnelle

Découvrir son style relationnel pour mieux le faire évoluer

Distinguer assertivité, agressivité, manipulation et passivité

Renforcer l'estime et la confiance en soi

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active. Les parties pratiques immersives sont renforcées par l'apport méthodologique fondamental de l'outil qu'est l'analyse transactionnelle.

TRAVAUX PRATIQUES

Cet atelier très interactif s'appuie sur un autodiagnostic et des mises en situation sous forme de jeux de rôles favorisant le partage d'expériences.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 05/2021

1) Développer et renforcer sa confiance en soi grâce aux positions de vie de l'analyse transactionnelle

- Connaître les "positions de vie" de l'analyse transactionnelle.
- Développer sa connaissance de soi pour accepter les autres et être en harmonie.
- S'exercer à se situer la position de coopération.
- S'affirmer avec respect et se respecter soi-même. Nourrir l'estime de soi.
- Neutraliser l'impact des pensées négatives, apprendre à maîtriser ses émotions

Travaux pratiques : Test d'auto-positionnement, mises en situation (visio-conférence) pour entrer en position +/+ (coopération).

2) Renforcer son positionnement relationnel

- Apprendre à dire non à son interlocuteur.
- Savoir gérer les conflits malgré le média webcam.
- Développer sa communication para-verbale et non-verbale pour renforcer son assertivité en situation distancielle.

Mise en situation : Mises en situation (visio-conférence) pour apprendre à se positionner dans la relation one-to-one. Débriefing structuré sur les comportements adoptés.

LES DATES

Nous contacter

PARTICIPANTS

Toute personne désireuse de développer l'affirmation de soi dans sa communication et ses relations.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation à travers différents moyens (QCM, mise en situation, quiz...). Le stagiaire évalue sa progression et ses acquis à l'issue de la formation.

L'intervenant valide la progression pédagogique du stagiaire et précise les outils utilisés pour la validation des acquis.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.