

Assertivité et affirmation de soi

Gagnez en confiance en vous et en qualité relationnelle

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : ASO - Prix 2025 : 1 550 HT

Dans cette formation, vous découvrirez comment renforcer votre estime et votre confiance en vous, afin de vous affirmer avec assurance dans vos relations professionnelles et personnelles. Vous apprendrez à devenir "assertif" et à trouver un équilibre entre l'affirmation de soi et opinions des autres. Vous mettrez en pratique des méthodes pour gérer les critiques et les conflits de manière constructive et pour désamorcer des situations tendues.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- Identifier et comprendre son style relationnel
- Distinguer assertivité, agressivité, manipulation et passivité
- Renforcer sa confiance et son estime de soi
- Dire non de manière assertive et constructive
- Gérer efficacement les critiques et les conflits

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 02/2025

1) Analyser ses qualités et ses limites comportementales

- Brainstorming : sur la définition et les enjeux des concepts clés
- S'approprier le concept d'assertivité
- Test de Thomas Gordon
- Modèle de communication (exemple : fenêtre de Johari)
- Reconnaître les manifestations de l'assertivité dans vos interactions
- Réflexion individuelle : identifier ses réussites et ses échecs, en déduire ses dispositions et freins quant à l'affirmation de soi
- S'appuyer sur les notions d'image perçue et d'image projetée pour évoluer
- Autodiagnostic : test de Thomas Gordon pour évaluer sa tendance aux quatre attitudes comportementales : agressivité, fuite, manipulation et assertivité
- Identifier et exploiter avec discernement ses zones de confort, de risque et de panique
- Lancement d'un plan d'action individuel : définition des axes de progrès, des objectifs et du planning

2) Changer son système de réactions spontanées non-assertives

- Échanges : identifier les comportements types dans diverses situations
- Reconnaître ses réactions de passivité et apprendre à ne plus fuir la situation
- Réflexion en groupe : partages et retours d'expérience sur les différentes réactions spontanées non assertives (fuite, agressivité et manipulation)
- Gérer son agressivité pour éviter de passer en force
- Exercice : repérer le comportement assertif parmi plusieurs propositions de situations. Identifier l'attitude adoptée par le protagoniste dans chacune des situations décrites
- Se positionner face à l'autre et ne plus user de la manipulation
- Passer de la passivité, l'agressivité ou la manipulation à l'assertivité
- Enrichissement du plan d'action individuel

PARTICIPANTS

Toute personne souhaitant améliorer sa communication et s'affirmer dans un contexte professionnel ou personnel

PRÉREQUIS

Aucun

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

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

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.

3) Développer et renforcer sa confiance en soi

- Améliorer sa communication en adaptant son positionnement relationnel
- Réflexion individuelle : inventaire de ses ressources pour améliorer sa confiance en soi
- Techniques de visualisation et d'ancrage
- Exercice projectif : imaginer une situation idéale et analyser vos propres besoins
- Développer sa connaissance de soi pour accepter les autres
- Exercice : recherche de pensées alternatives plus aidantes dans diverses situations types
- Nourrir l'estime et la confiance en soi pour consolider son assertivité
- Mises en situation : application des apports méthodologiques à des situations vécues par les participants
- S'affirmer dans le respect des autres et de soi-même
- Enrichissement du plan d'action individuel
- Neutraliser l'impact des pensées négatives et maîtriser ses émotions
- Intégrer les méthodes de renforcement de l'assertivité au quotidien : actions, vocabulaire de l'assertivité...

4) Gérer les critiques

- Recevoir les critiques justifiées avec recul
- Réflexion collective : comment être assertif face à la critique ?
- Les techniques de l'édredon et du disque rayé
- La méthode DESC
- Refuser les critiques injustifiées avec fermeté
- Exercice en petits groupes : analyse de dialogues fictifs dans des situations où l'on vous critique
- Jeux de rôle ou mises en situation : applications à des situations fictives ou réelles des méthodes exposées
- Réagir à la critique : la neutraliser, reconnaître ses erreurs...
- Formuler des critiques constructives sans blesser son interlocuteur
- Enrichissement du plan d'action individuel

5) Apprendre à dire non

- L'écoute active, le questionnement et la reformulation
- Prendre conscience des bénéfices et enjeux à dire "non"
- Réflexion individuelle : analyse de vos freins à dire "non"
- Réflexion individuelle : analyse de vos besoins et de votre ressenti pour vous positionner clairement face à une demande
- La méthode DESC
- Formuler un refus clair
- Expliquer vos raisons sans vous justifier
- Jeux de rôle ou mises en situation : applications à des situations fictives ou réelles des méthodes exposées pour refuser une demande
- Rechercher une position gagnant-gagnant en négociant si nécessaire
- Enrichissement du plan d'action individuel

6) Désamorcer les situations conflictuelles

- Échanges collectifs : partage d'expérience sur les conflits vécus par les participants
- L'écoute active, le questionnement et la reformulation
- Repérer le type de conflit auquel vous êtes confronté
- Les positions de perception et l'analyse transactionnelle
- Adopter la posture adéquate à la situation
- Exercice : formulation de phrases pour désamorcer un conflit
- Exprimer votre ressenti en verbalisant vos émotions
- Le triangle de Karpman
- Jeux de rôle et simulations : pour gérer différentes situations conflictuelles
- Les techniques de visualisation
- Identifier et lever les zones de blocage

- Finalisation du plan d'action individuel
- Éviter l'escalade en instaurant une relation "adulte-adulte"
- La cohérence cardiaque
- Les méthodes de communication (exemple : méthode OSBD)
- Reconnaître les techniques de manipulation et y faire face
- Canaliser l'agressivité de l'autre
- Gérer votre stress face à l'agression verbale

LES DATES

CLASSE À DISTANCE

2025 : 20 mars, 10 avr., 12 mai, 22 mai, 12 juin, 26 juin, 03 juil., 24 juil., 21 août, 11 sept., 25 sept., 09 oct., 23 oct., 13 nov., 04 déc., 08 déc., 18 déc.

PARIS

2025 : 03 avr., 15 mai, 05 juin, 19 juin, 26 juin, 17 juil., 07 août, 18 sept., 02 oct., 16 oct., 06 nov., 27 nov., 11 déc., 18 déc.

LYON

2025 : 10 avr., 26 juin, 21 août, 23 oct., 18 déc.

AIX-EN-PROVENCE

2025 : 10 avr., 26 juin, 21 août, 23 oct., 18 déc.

ANGERS

2025 : 22 mai, 25 sept., 23 oct.

BORDEAUX

2025 : 10 avr., 26 juin, 21 août, 23 oct., 18 déc.

VALENCE

2025 : 22 mai, 25 sept., 23 oct.

CLERMONT-FERRAND

2025 : 22 mai, 25 sept., 23 oct.

DIJON

2025 : 20 mars, 22 mai, 21 août, 25 sept., 18 déc.

GRENOBLE

2025 : 22 mai, 25 sept., 18 déc.

LILLE

2025 : 10 avr., 26 juin, 21 août, 23 oct., 18 déc.

LIMOGES

2025 : 22 mai, 25 sept., 23 oct.

MONTPELLIER

2025 : 20 mars, 22 mai, 25 sept., 18 déc.

NANCY

2025 : 22 mai, 25 sept., 23 oct.

NIORT

2025 : 22 mai, 25 sept., 23 oct.

ORLÉANS

2025 : 15 mai, 18 sept., 27 nov.

REIMS

2025 : 15 mai, 18 sept., 16 oct.

NANTES

2025 : 10 avr., 26 juin, 21 août, 23 oct., 18 déc.

RENNES

2025 : 22 mai, 25 sept., 18 déc.

PAU

2025 : 22 mai, 25 sept., 23 oct.

BREST

2025 : 22 mai, 25 sept., 23 oct.

CAEN

2025 : 22 mai, 25 sept., 23 oct.

MARSEILLE

2025 : 22 mai, 25 sept., 23 oct.

METZ

2025 : 22 mai, 25 sept., 23 oct.

MULHOUSE

2025 : 22 mai, 25 sept., 23 oct.

AVIGNON

2025 : 22 mai, 25 sept., 23 oct.

SAINT-ÉTIENNE

2025 : 22 mai, 25 sept., 23 oct.

LE MANS

2025 : 15 mai, 18 sept., 16 oct.

LAUSANNE

2025 : 10 avr., 24 juil., 23 oct.

ROUEN

2025 : 15 mai, 18 sept., 16 oct.

SOPHIA-ANTIPOLIS

2025 : 26 juin, 21 août, 23 oct., 18 déc.

STRASBOURG

2025 : 26 juin, 21 août, 23 oct., 18 déc.

TOULON

2025 : 22 mai, 25 sept., 23 oct.

TOULOUSE

2025 : 10 avr., 26 juin, 21 août, 23 oct., 18 déc.

TOURS

2025 : 15 mai, 18 sept., 27 nov.

BRUXELLES

2025 : 24 juil., 23 oct.

GENÈVE

2025 : 24 juil., 23 oct.

LUXEMBOURG

2025 : 24 juil., 23 oct.