

## FICHE FORMATION EN PRÉSENTIEL

### CIBLE

Tous les collaborateurs qui sont amenés à gérer des équipes.

Tous les managers d'équipes

Une première expérience en management est souhaitable.

### DURÉE

2 jours

### PÉDAGOGIE

- Animation participative et par l'expérimentation, basée sur les attentes des stagiaires et les principes de l'andragogie.
  - Explications théoriques soutenues par un diaporama suivi d'exercices progressifs.
  - Des exercices de réappropriation, proposés au début de chaque séance permettent aux stagiaires d'évaluer leurs connaissances tout au long de la formation.
  - Études de cas concrets et mise en situation (simulation).
  - Fiches pratiques
  - Plan de développement personnel en fin de session
- Modalités de suivi et d'évaluation :**
- Évaluation réalisée à l'issue de chaque séance afin de déterminer la progression et les axes d'amélioration
  - Questionnaire d'évaluation des notions abordées à l'issue de la formation, bilan de la formation et grille d'évaluation des acquis
  - Grille d'évaluation des compétences acquises à l'issue de la formation
  - Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire mentionnant les résultats de l'évaluation de l'atteinte des objectifs de la formation
  - Émargements des stagiaires par demi-journée et questionnaire de satisfaction

L'OBJECTIF GÉNÉRAL EST QUE LES PARTICIPANTS OPTIMISENT LEUR COMMUNICATION AVEC SES ÉQUIPES : S'AFFIRMER EN FÉDÉRANT.

L'affirmation de soi est une technique issue des sciences comportementales et cognitives. Il s'agit d'un mode comportemental de communication qui améliore l'aisance sociale donc la capacité à atteindre ses objectifs personnels.

C'est l'expression efficace sincère et directe de ce que l'on pense, de ce que l'on veut, ce que l'on ressent sans anxiété excessive. Le comportement affirmé, respecte ce que pensent, veulent et ressentent les autres, sans redouter la confrontation.

Ce comportement n'est ni inné, ni spontané, il doit s'apprendre et être mis en place volontairement, c'est l'objectif de cette formation.

### LES AVANTAGES

- L'analyse de notre fonctionnement relationnel ;
- L'analyse des outils permettant de s'affirmer ;
- La mise en pratique de situations problématiques ou difficiles

## LE PROGRAMME

### I. LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION

- La Communication Positive et la reformulation
  - La Communication Positive
  - Éviter les jugements de valeur
- La PNL
  - Le verbal, le non-verbal et le para-verbal
  - La posture et la bulle d'intimité
  - Ces petits signes qui nous trahissent : Les mains, Les yeux, Les micro-démangeaisons

### II. LES OUTILS POUR S'AFFIRMER

- Savoir persister: la technique du « disque rayé »
- Comment donner de l'information ou des explications : être direct et précis.
- Savoir se mettre à la place de l'autre: l'affirmation de soi empathique
- Savoir se servir de ses émotions et sentiments : la révélation sur soi.
- L'écoute active
- Trois règles pour s'affirmer

### III. SAVOIR IDENTIFIER LES SITUATIONS PROBLÉMATIQUES OU DIFFICILES

- Identifier les raisons du conflit
  - Les différents cycles
  - Les besoins
- Faire une demande, annoncer une décision.
- Faire un refus et donner une réponse.
- Faire ou recevoir un compliment.
- Faire une critique.
- Recevoir une critique
- Verbaliser un avis, une idée ou un sentiment.
- Engager, poursuivre et terminer une conversation.