



COMMUNICATION et ASSERTIVITE : 2 journées

Communiquer posément en puissance ET respect : c'est possible !

Une boîte à outils hyper pratique est proposée à chaque participant pour se placer en confort dans ses échanges.


Un savoureux cocktail visant à offrir des outils et exercices pour dire non, faire une demande ou écouter vraiment tout en fournissant de précieux conseils de gestion de SOI et de son émotionnel.

LES OUTILS DE CETTE FORMATION VOUS FONT DÉCOUVRIR COMMENT...

Pouvoir dire non si
nécessaire

Améliorer la gestion
de soi

Savoir
Dire NON



R enforcer la
communication et les
échanges en
entreprise

Fournir un message
avec de l'impact

Effectuer une
demande sans
tomber ni dans le
paillason ni dans le
hérisson

Savoir écouter



Portrait vidéo
Marc SENGER
Formateur



Faire preuve
d'intelligence
relationnelle



LA FORMATION JOUR PAR JOUR



JOUR 1 Communication et assertivité



> Contenu / Bénéfices	> Méthodologie / Activités
Libérer son esprit, se mettre en confort , avoir envie de poursuivre.	Présentation imagée, métaphores et rédaction des attentes de chacun.
Comment faire une demande assertive (p.ex. confier des tâches à mon collaborateur) ? Parler moins et augmenter mon efficacité	<ul style="list-style-type: none"> • Jeux Thiagi • Intelligence collective et apport conceptuel: expression, débat et prise de conscience.
<ul style="list-style-type: none"> • Rester en confort et aller au contact lorsque mon interlocuteur donne des signes d'inattention • Astuce d'un outil simple: l'expression en « JE » 	Exercices pratiques; R éfléchir – Tester – Vivre la situation
Découvrir l'importance de l' interprétation et du malaise lors de sa mise en question	<ul style="list-style-type: none"> • Exercice ludique: Le questionnaire du « Fait Divers » • Débattre, s'énerver, reconnaître, transposer dans le quotidien
<ul style="list-style-type: none"> • Connaître et poser des questions qui rapportent gros • Jongler avec les outils de l'écoute active 	<ul style="list-style-type: none"> • Pratiquer l'écoute active. • Vivre et partager la puissance du questionnement ouvert
Prendre conscience de mes points d'attention en « fuite, attaque ou manipulation »	Self diagnostique et débriefing en commun : prise de conscience bienveillante
Création de son Vade Mecum personnel afin de verbaliser et mémoriser les concepts qui me parlent.	R éflexion et création d'un plan d'action; partage en groupe

LA FORMATION JOUR PAR JOUR



JOUR 2 Communication et assertivité



> Contenu / Bénéfices

Rappel des concepts vus et mise en confort

Améliorer la **cohérence** de mon message en travaillant sur le verbal et le non-verbal

Savoir **dire non** si nécessaire.
Disposer d'un outil assertif et simple pour refuser lorsqu'une raison objective l'impose.

Le **triangle dramatique** : comment en sortir ?
Assainir la relation, construire de nos échanges, stimuler les demandes

La gestion de soi
Amorce de réflexion et découverte d'une approche en **intelligence émotionnelle**

Apropriation des outils; S'entraîner et se rendre compte que c'est réalisable !

Continuité de son Vade Mecum personnel pour fixer les concepts et **s'engager au changement**

> Méthodologie / Activités

- Utilisation de l'intelligence collective et du partage de groupe pour verbaliser et mémoriser les concepts appris.
- Débat et concrétisation

R réflexion et construction d'une position de vie en positif/positif

Mise en situation et co-création de l'outil

Ex cathédra illustré par des exemple du groupe et recherche collective de solution

Débat illustré et questionnement individuel orienté

J eu de rôle et feedback croisé.

Création et suite de mon plan d'action: « Que vais-je mettre en place dès aujourd'hui ? »