



DEVELOPPER SON ASSERTIVITE

Public

Tout public

Pré requis

Aucun

Durée

2 jours – 14 h

Organisation

Diagnostic/positionnement avant la formation

Pédagogie en face à face pédagogique : alternance entre les connaissances « terrain » et les apports théoriques ;

Écoute active des besoins du groupe, réponse aux attentes tout en respectant les objectifs pédagogiques fixés

Échange avec le groupe afin de faire ressortir les **notions-clés** de la formation.

Mise en pratique à travers des **exercices d'entraînement, jeux de rôle**.

Mise en situation filmées sur les scénarii mettant en application les apports méthodologiques (pour certains modules).

Remise de fiches techniques ou supports de cours.

Évaluation

Évaluation sommative à travers un cas pratique à chaque fin de module.

Objectifs

Savoir se prononcer sereinement et de façon constructive.

Savoir instaurer un dialogue de qualité et formuler son ressenti.

Développer ses aptitudes à la négociation.

Que sont la confiance en soi et le manque de confiance en soi ?

- Les différentes formes de confiance en soi,
- La confiance de base sorte de sécurité intérieure,
- La confiance en ses désirs et besoins,
- La confiance en ses compétences,
- La confiance sociale relationnelle.

Facteurs et obstacles à la confiance en soi

- Les principaux mécanismes de mise en place de la confiance,
- Les mécanismes inconscients qui y font obstacle.

Les ingrédients pour développer et entretenir la confiance en soi

- L'auto-persuasion positive,
- La préparation,
- L'ancrage des expériences de réussite,
- La détection des signaux du doute,
- Le faire comme si j'avais confiance en moi.

Comment bâtir sa confiance en soi

- L'observation, l'agir, le traitement de la voix de la critique,
- L'affirmation de soi, l'ouverture aux autres,
- L'accumulation d'expérience,
- L'évaluation des résultats,
- L'innovation volontaire,
- Les risques calculés.