



## **MÂTRISER VOTRE RELATIONNEL PAR "L'ASSERTIVITE"**

### **CONSTAT :**

Les fonctions actuelles dans l'Entreprise exigent de plus en plus souvent de communiquer, de négocier, de convaincre collègues et collaborateurs, mais aussi sa hiérarchie, c'est-à-dire d'être "assertif". Cette compétence passe par une plus grande maîtrise des techniques de base d'écoute, de reformulation, d'expression.

### **OBJECTIF :**

Ce séminaire est conçu pour permettre aux participants de prendre conscience de leurs atouts, et ainsi de mieux maîtriser les situations délicates.

### **POPULATION CONCERNEE :**

En priorité tout manager désireux de s'affirmer en favorisant un contexte propice à une négociation "gagnant-gagnant" et plus généralement tout collaborateur soucieux d'améliorer son aisance dans sa communication interpersonnelle.

### **PRINCIPAUX THÈMES ABORDÉS :**

- Mieux se connaître pour développer un comportement positif et la confiance en soi
- Cerner ses points forts et ses axes d'amélioration pour s'affirmer aisément, faire valoir ses idées constructives et capter l'attention, dans le respect de soi et des autres.
- Se situer face aux comportements assertifs et non assertifs (auto-diagnostic).
- Transformer une attaque en critique constructive.
- Distinguer les éléments du F.O.S. (Faits – Opinions – Sentiments) et les reconnaître
- Développer son "assertivité" grâce à la technique du D.E.S.C.R. de (Description des Faits, Expression de son sentiment, Solution, Conséquences, Reformulation)
- Assimiler les principes de la négociation au profit d'une communication assertive.
- Exprimer un refus avec tact. Faire passer un message difficile.
- Convaincre et trouver des solutions gagnantes.

### **MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :**

Cette formation s'articule autour d'exercices pratiques qui alternent avec la réflexion des stagiaires, sollicitée par des jeux de simulations enregistrés à l'aide d'un caméscope. Les participants s'expriment librement sur les difficultés vécues ou appréhendées et intègrent rapidement et efficacement les enseignements de cette formation. La pratique s'inscrit comme modèle positif et révèle aux stagiaires la confiance dont ils n'ont pas toujours conscience.

### **DURÉE RECOMMANDÉE :**

2 jours consécutifs