



DÉVELOPPEUR DE COMPÉTENCES

FORMATION

LA COMMUNICATION ASSERTIVE

Public : Tout public

Date : du 24/25/26 avril 2019

Nombre de participants maximum : 12

Tarif : 720€ HT les trois jours



**Aifcp est détenteur du label Qualité Performance vers l'Emploi (PVE)
Ce label est porté par 4 partenaires : la Région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur, le
Fongecif, le Pôle Emploi et l'Agefiph.**

SASU Athélia Institut de Formation Compétences et Perfectionnement-63 avenue plaine Brunette 13600 La Ciotat-
Tél : 04.96.18.61.64-06.70.91.09.39- aifcp13@gmail.com - Siret 81793179300019- N° de déclaration d'activité
93.13.16315.13 ce numéro ne vaut pas agrément par l'état

PLAN DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

Objectifs pédagogiques :

- Augmenter son impact personnel grâce à l'affirmation de soi
- Gagner en assurance et développer la confiance en soi
- Établir des relations professionnelles constructives
- Savoir faire face aux personnalités difficiles

Programme :

Définir ses capacités de communicant assertif

- Définir l'assertivité
- Connaître ses réactions face à des situations données

Jeu pédagogique : compréhension des principaux réflexes qui découlent des situations de tension

- Connaître son profil assertif
- Reconnaître ses canaux de communication privilégiés

Mise en situation : découverte de son canal prioritaire de communication et ouverture aux autres canaux pour mieux communiquer

Poser le cadre d'une communication assertive

- Identifier le bon interlocuteur pour sa demande
- Choisir le bon moment et le bon lieu pour une communication productive
- S'assurer de la pleine attention de l'autre

Exercice d'application : sélection du bon interlocuteur selon l'objet de la communication

- Avoir connaissance des enjeux
- Connaître les causes des comportements inefficaces
- Distinguer faits et jugements

Jeu pédagogique : description d'un personnage célèbre

Partir de soi pour aller vers l'autre avec assertivité

- Canaliser ses comportements et ses émotions
 - Faire la part du fond et de la forme
- Jeu de rôles : à partir de situations professionnelles
- Trouver sa posture physique d'affirmation
 - S'assurer de l'implication de son interlocuteur dans la communication

Mise en situation : sur la façon d'impliquer son interlocuteur dans la communication

Communiquer de façon assertive dans les situations difficiles

- Répondre à une demande difficile
 - Émettre un message difficile : utilisation du DESC
- Jeu de rôles : à partir de situations professionnelles réelles
- S'entraîner à communiquer positivement : choix des mots
 - Répondre à des sollicitations, négocier une demande

Exercice d'application : entraînement à l'enchaînement de questions

- Gérer les conflits et l'agressivité par une communication assertive
- Dire non avec fermeté et bienveillance
- Dépasser les résistances et les blocages

Mise en situation : sur la posture à prendre lors de situations conflictuelles

Quiz aval : pour valider les acquis de la formation et formaliser sa progression