MANAGER AVEC ASSERTIVITE

par Virginie ARDURATS

Vous dites trop souvent OUI alors que vous pensez NON et ça vous agace de ne pas oser dire les choses.

Vous n'osez pas exprimer un reproche ou faire une critique négative par crainte de blesser, ou peur de rompre la relation.

Au contraire, vous savez très bien dire ce qui ne va pas, mais vous avez tendance à êtes cassant, agressif, autoritaire, blessant. Ce qui peut entraîner que des collaborateurs ne vous disent pas exactement les choses par crainte de vos réactions.

Voici deux jours pour apprendre à vous affirmer et à respecter votre point de vue sans perdre de vue celui de l'autre.

FORMATEUR/TRICE

Cheffe d'entreprise passionnée par les hommes et les femmes qui les composent, j'ai choisi de mettre mon expérience et ma compétence au service des organisations économiques de notre territoire. Depuis 2018 je suis dirigeante et créatrice de l'entreprise BLOSSOM – Coaching en entreprise, formation et accompagnement des managers et des dirigeants.

OBJECTIFS, BENEFICES

1. Acquérir une meilleure connaissance et conscience de soi et de son fonctionnement relationnel

2. Communiquer avec clarté, authenticité et efficacité

3. Développer des relations humaines fluides source de performance

4. S'affirmer et gagner en confiance

CONTENU, PROGRAMME

1ère demi-journée : Accueil/ Présentation. Mise en place du cahier de présence et d'attention à soi.

Comprendre les réactions primaires : attaque (agressivité), fuite (peur), manipulation. Regarder les

dysfonctionnements relationnels et leurs effets nocifs pour le manager. Les comportements relationnels automatiques

acquis au fil des années, tels des mécanismes agissant à notre insu, ne sont pas les plus adéquats. Ces

comportements polluent les relations : frustration, blessure d'humiliation, colère, baisse de la confiance, esprit de

vengeance…

2ème demi-journée : Savoir agir avec Assertivité : quelles sont les attitudes correspondant à un comportement

assertif ? Pourquoi ce comportement est le plus efficace ? Comment le mettre en oeuvre ? Jeux de rôle avec cas

concrets apportés par les stagiaires.

3ème demi-journée : Comprendre la communication interpersonnelle. Les jeux et les enjeux des échanges

interpersonnels. Comment chacun d'entre nous influence le système relationnel. Les Etats du moi. Analyse de

l'Ergogramme de chaque stagiaire permettant de regarder les pistes de progrès relatifs à la communication dans

l'entreprise. Les Transactions.

4ème demi-journée : Les signes de reconnaissance : un des besoins fondamentaux de l'Etre Humain. Leur utilité

dans l'entreprise, et leur application pratique. L'assertivité au quotidien : ce qui fait que dire non est difficile, comment

exprimer une critique négative sans blesser, comment faire une demande efficace, comment recevoir une critique

négative. Debriefing.

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Pédagogie active.

Apports théoriques et conceptuels issus de l'Analyse Transactionnelle. Ces apports sont vivants et parfois ludiques.

Utilisation d'un test nommé Ergogramme.

Cinq Accords de communication assertive (Philosophie Toltèque).

Réflexions individuelles et en groupe.

Temps de parole permettant la prise en compte du stagiaire dans sa problématique.

Des exercices en binômes ou trinômes viennent étayer la théorie.

Jeux de rôle sur la mise en place de comportements assertifs.

17 et 18 novembre 2022 | **2 14** | **880.00 € HT / 1 056.00 € TTC**