MANAGER ET COMMUNIQUER AVEC ASSERTIVITE - COLLABORATEURS

par Patricia Nicolas

Patricia Nicolas. Ex-créatrice d'entreprise d'édition, auteur de l'ouvrage "Un bonnet d'âne sur une tête d'Ange", elle est aujourd'hui formatrice en Relations Humaines, coach et psychothérapeute certifiée.

FORMATEUR/TRICE

Ex-créatrice d'entreprise d'édition, auteur de l'ouvrage "Un bonnet d'âne sur une tête d'Ange", elle est aujourd'hui formatrice en Relations Humaines, coach et psychothérapeute certifiée.

« Passionnée par l'humain, devenue maman d'un premier enfant autiste, je décide de me former à la psychothérapie Intégrative. J'ai créé Amacc une méthode créative et active qui associe différents outils pertinents qui permettent d'accompagner finement le dirigeant et ses équipes dans une approche globale et anti stress. Etre bien,travailler mieux ensemble »

OBJECTIFS, BENEFICES

- **Acquérir une meilleure connaissance et conscience de soi et de son fonctionnement relationnel**
- **Communiquer avec clarté, authenticité et efficacité**
- **Développer des relations humaines fluides source de performance**
- **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 œuvre ? Jeux de rôle avec cas concrets apportés par les stagiaires.

3ème demi-journée

- Comprendre la communication inter-personnelle. Les jeux et les enjeux des échanges interpersonnels. Comment chacun d'entre nous influence le système relationnel. Les Etats du moi.
- Analyse de l'Egogramme 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 Egogramme.**
- **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.**
- **Petites pauses avec exercices anti-stress.**
- **Jeux de rôle sur la mise en place de comportements assertifs.**
- **Partage d'expérience et travail sur des cas concrets apportés par les stagiaires.**

PRE-REQUIS

Attrait pour le développement personnel

FORUM DÉCEMBRE 2020 - FORUM ANNUEL **2 jours 14 heures** **500.00 € HT / 600.00 € TTC**