



## DP4 - DEVELOPPER DES RELATIONS PROFESSIONNELLES POSITIVES ET ASSERTIVES



**Public ciblé :** Toute personne souhaitant développer des relations professionnelles positives gagnant/gagnant. Avant le stage, chaque participant sera contacté pour procéder à un diagnostic de ses principales difficultés et changements souhaités.

**Prérequis :** Aucun

### Les bénéfices de cette formation



Lorsque l'on interroge les salariés, la qualité des relations au travail est le premier critère cité concernant le bien-être en entreprise. Développer des relations assertives enrichit l'échange, la confiance, l'entraide. Cela favorise les débats et permet une vision partagée, source d'une vraie puissance de progression et d'efficacité dans le travail ! **Vous souhaitez gagner en assertivité pour mieux vous positionner et/ou favoriser une bonne ambiance de travail, contactez-nous, cette formation vous donnera toutes les clefs pour cela.**

### Objectifs pédagogiques :

- ◆ Connaître les bénéfices d'une juste affirmation de soi dans la relation à autrui. Développer le gagnant/gagnant.
- ◆ Analyser son assertivité, apprendre à se connaître. Savoir prendre du recul. Neutraliser les émotions et les pensées négatives. Développer un état d'esprit positif.
- ◆ Créer une relation de confiance avec ses interlocuteurs en développant l'écoute active et l'empathie. Savoir guider et mener les échanges.
- ◆ Déjouer les attitudes manipulatrices et les conflits. Développer le savoir vivre.
- ◆ Développer ses compétences relationnelles dans le milieu professionnel : savoir demander, répondre aux demandes, aux critiques, exprimer une critique constructive, remercier, encourager, oser dire non, négocier, apprécier ...
- ◆ Gagner en authenticité, donner de la valeur à ses opinions, parler vrai.

### Approche pédagogique :

Une formation conviviale, respectueuse des personnes présentes. Nous veillons particulièrement à créer un climat positif et dynamisant afin que chaque stagiaire ose lâcher ses freins et gagne en confiance ! La formation est ponctuée de nombreux exercices d'exploration et de mise en route du changement.

**Intervenante :** **Isabelle BARBANSON** : Consultante, Formatrice et Coach en communication, ressources humaines, développement individuel et managérial, management, accompagnement de projets et changements.

### Modalités :

**Durée :** 2 journées de 7h, soit 14h.

**Dates :** nous consulter

**Lieu :** Vendargues (ou sur votre site)

**Montant :** 680 € net de taxes



## DP4 - DEVELOPPER DES RELATIONS PROFESSIONNELLES POSITIVES ET ASSERTIVES



### Programme détaillé

#### I. CONNAITRE SON NIVEAU D'ASSERTIVITE

- Définir l'assertivité
- Connaître les bénéfices d'une bonne assertivité (justesse de ton)
- Reconnaître les 3 profils : comportement assertif, agressif et passif
- Savoir développer des relations gagnant/gagnant.
- Accroître sa confiance et son estime de soi, bases de l'assertivité

#### II. SE CONNAITRE ET DEVELOPPER UN ETAT D'ESPRIT POSITIF

- Apprendre et définir qui on est
- Réveiller son potentiel personnel
- Vivre en accord avec ses valeurs
- Satisfaire ses besoins avec la pyramide de Maslow
- Affronter et lâcher ses peurs
- Se libérer des pensées automatiques inhibitrices
- Développer son optimisme

#### III. CREER UNE RELATION DE CONFIANCE AVEC SES INTERLOCUTEURS

- Savoir se mettre dans un état émotionnel positif
- Prendre conscience que chaque point de vue est subjectif
- Pratiquer l'écoute active
- Savoir observer les messages non verbaux et décrypter les signaux de son interlocuteur
- Se mettre en phase avec l'autre
- Montrer davantage d'empathie
- Savoir reformuler, questionner, guider et cadrer les échanges

#### IV. DEVELOPPER SES COMPETENCES RELATIONNELLES DANS LE MILIEU PROFESSIONNEL

- Connaître les bases du savoir vivre dans le milieu professionnel
- Proposer son aide/son soutien à bon escient
- Comprendre et désamorcer les conflits
- Savoir négocier et faire émerger les solutions
- Faire et recevoir des demandes avec la communication non violente
- Faire des critiques constructives avec la méthode DESC
- S'affirmer face à la critique
- Stopper les attitudes « victimisantes » ou agressives, avec le triangle de Karpman.
- Parler « vrai », exprimer son opinion avec tact en parlant en « je » .
- Faire et recevoir un compliment
- Savoir remercier
- Savoir dire non. Oser dire ce qui ne va pas
- Décider, choisir et non subir
- Sortir de la passivité et passer à l'action.