

## Savoir s'affirmer (2 à 3 jours)

La capacité à développer de nouveaux comportements adaptés à des situations évolutives devient une exigence grandissante et un facteur déterminant de réussite.

Ce stage apporte les clés pour mieux décoder son propre fonctionnement et faire évoluer ses comportements dans un sens plus assertif.

### Personnes concernées

Toute personne ayant besoin de s'affirmer dans les relations professionnelles.

### Objectifs

- Pouvoir **formuler sans craintes** ses opinions ou ses souhaits quel que soit l'interlocuteur et adapter ses messages à l'autre
- **Apprendre à dire "non"** sans paraître agressif
- Savoir utiliser des techniques opérationnelles pour **gagner en assurance**
- Restaurer son **estime de soi, s'accepter** et **s'affirmer** pour être **autonome**
- Sortir des situations conflictuelles **par la négociation**

### Contenu

- Les différents **comportements repérables** dans la relation
  - Le comportement de type physique et les réactions de défense (fuite et attaque)
  - Les comportements relationnels et les réactions de défense (séduction ou norme)
  - Les comportements intellectuels et les risques de manipulation
- **Mieux se connaître**: auto diagnostic de son style relationnel pour mieux se positionner
  - Vis-à-vis de ses contacts avec les autres
  - Vis-à-vis de ses réactions de défense
  - Vis-à-vis de ses modes de comportement
- Définir un **plan d'évolution**
  - Les domaines du possible
  - Les domaines à risques ou suicidaires
  - Définition des objectifs de progrès
- **Oser s'affirmer**
  - Comment pratiquer la critique constructive ?
  - Comment se préparer à une rencontre difficile ?
  - Désamorcer le conflit par une stratégie adaptée
  - Savoir prendre les bonnes décisions et négocier des solutions réalistes et acceptables
- La **communication verbale et non-verbale**
  - S'exprimer, écouter, faire parler
  - Distances, regard, gestes et attitudes
- Les **domaines d'application**: téléphone, face à face, les relations avec la hiérarchie
- **Outils d'analyse et de résolution** transposables dans l'action
- **Entraînement à leur mise en œuvre au travers de simulation de cas vécus**: Gérer et se sortir des différents cas de conflits- Savoir répondre aux griefs et encourager la critique constructive
- **Analyse et traitement des difficultés spécifiques** vécues par les stagiaires (pistes de résolution)

### Particularités pédagogiques

- Nombreux exercices de simulation rapportés aux situations vécues sur le terrain
- Analyse des problèmes concrets rencontrés par les participants et apports de conseils personnalisés
- Apports d'outils d'analyse et de résolution

### Modes de diffusion

- Stage sur mesure
- Ateliers pour groupe restreint, groupes de formation, selon la nature de la demande et l'effectif concerné

**Contact :**  
**01 40 20 04 09**  
[info@pragma-consultants.fr](mailto:info@pragma-consultants.fr)

