PROGRAMME DE FORMATION

Affirmation de soi

DURÉE : 2 jours | 14 heures

MODALITÉ D'ORGANISATION : Mixte

Informations

PUBLIC VISÉ

Salariés, managers, agents publics, demandeurs d'emploi et indépendants souhaitant développer leur efficacité relationnelle et professionnelle.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Connaître son style relationnel.

Gérer les critiques et les conflit.

Renforcer l'estime et la confiance en soi.

Distinguer assertivité, agressivité, manipulation et passivité.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis.

Formation à destination de tout actif ayant pour volonté de s'affirmer davantage.

ACCESSIBILITÉ

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

Modalités pédagogiques

MODALITÉS

Formation dispensée en présentiel par un formateur expert dans ce domaine.

Pédagogie active et participative : apports théoriques, échanges, cas pratiques, quiz et mises en situation.

Ressources pédagogiques : paperboard, vidéoprojecteur ou écran TV, contenus multimédias et vidéos.

Programme, supports et fiches pratiques remis aux stagiaires.

Supports pédagogiques utilisés : vidéos, documents PDF, PowerPoint et quiz.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Moyens pédagogiques

Formateur expert en efficacité professionnelle et développement personnel, expérimenté en formation pour adultes.

En présentiel : salle de formation équipée d'un vidéoprojecteur et d'un paperboard, adaptée aux travaux en sous-groupes et aux mises en situation.

À distance : classe virtuelle (Teams ou Zoom) avec partage d'écran et outils collaboratifs (tableau blanc, sondages).

Assistance pédagogique et technique joignable par mail (assistance@modula-formation.com) ou par téléphone (05 56 44 58 68), avec un délai de réponse sous 48 h, du lundi au vendredi de 8 h à 18 h.

Supports pédagogiques

Support de cours numérique remis à chaque stagiaire en fin de formation.

Études de cas, jeux de rôle et mises en situation tirés de situations professionnelles.

Fiches outils et fiches mémo récapitulatives.

Accès aux ressources complémentaires après la formation.

Plateforme Modula

Tout au long de sa formation, chaque stagiaire dispose d'un accès personnel à la plateforme Modula : suivi de son inscription, consultation du calendrier et du lieu de formation, réalisation du test de positionnement, des évaluations et du questionnaire de satisfaction, et téléchargement de ses attestations et certificats de formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

En cours de formation : Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.

À la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur, évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.

Formation qualifiante : certificat de réalisation en fin de formation

Contenu pédagogique

01 - Introduction et tour de table

- Présentation des étapes et thématiques abordées : sommaire du module/parcours de formation.
- Validation des objectifs avec chaque apprenant.
- Tour de table guidé : échanges et positionnement des acquis et des besoins de chacun.

02 - Comprendre son style relationnel et renforcer son estime de soi

- Introduction et diagnostic personnel : présentation des objectifs de la formation.
- Auto-évaluation et tour de table, attentes et besoins des apprenants pour cette formation.
- Exercice : auto-diagnostic du style relationnel (questionnaire), débriefing et échanges sur les différents styles, passivité, agressivité, manipulation, assertivité.
- Développer son estime et sa confiance en soi.

03 - Définition de l'estime et de la confiance en soi

- Définition de l'estime et de la confiance en soi.
- Les freins à l'affirmation de soi : croyances limitantes, peurs et auto-sabotage.
- Exercice: identifier ses forces et ses réussites.
- Techniques pour renforcer son estime de soi (exercices pratiques ludique, la marche du guerrier et mises en situation, théâtre forum).
- Travail sur la posture et la communication non-verbale.
- Gérer les critiques et les conflits avec assertivité.

04 - Distinguer et gérer les interactions difficiles

- Distinguer et gérer les interactions difficiles : différences entre assertivité, agressivité, manipulation et passivité.
- Stratégies pour s'affirmer sans heurter l'autre.
- Exercice : reformulation assertive et expression des besoins, techniques pour dire non avec bienveillance.
- Jeux de rôle, mise en pratique sur des situations professionnelles (théâtre d'improvisation).

05 - Faire face aux critiques et gérer les conflits

- Faire face aux critiques et gérer les conflits : apprendre à recevoir et donner un feedback constructif.
- Transformer une critique en opportunité de progression.

- Gestion des conflits : principes et outils (DESC, communication bienveillante…).
- Exercices de mise en situation et retours d'expérience (théâtre d'improvisation).
- Synthèse et plan d'action personnalisé pour chaque participant.

06 - **Valider les acquis et clôturer la formation**

- Bilan et évaluation finale de la formation.
- Enquête de satisfaction à chaud.

Modalités d'évaluation

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

En cours de formation : Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.

À la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur, évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.

Formation qualifiante : certificat de réalisation en fin de formation