



FORMATION AFFIRMATION DE SOI



**PUBLIC
CIBLE**

Toute personne désireuse d'être plus efficace dans ses relations interpersonnelles



**MÉTIER
CONCERNÉS**

Tous métiers



Niveau
débutant



Niveau
Expérimenté

14H

DE FORMATION

10

PARTICIPANTS
maximum par
session



Eligible FIAF



Eligible DFPC

LIEU DE FORMATION

Sur site CIPAC Formation

Inter ou intra

Théorie : 210 rue Gervolino – Magenta

Pratique : 210 rue Gervolino – Magenta

Sur site client

Intra uniquement



Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

INTER OU INTRA ENTREPRISE

PROFIL DE L'INTERVENANT

10 ans d'expérience

Agréé DFPC, spécialisé 333 - 412 - 413

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Être capable d'identifier son positionnement personnel dans l'entreprise.
- Être capable d'améliorer son relationnel pour optimiser le climat, favoriser les échanges et gagner en efficacité.
- Être capable de développer la confiance en soi.

> PRÉ-REQUIS

- Savoir lire et écrire le français.
- Être âgé de 18 ans minimum.

MOYENS TECHNIQUES

L'accueil au centre de formation :Salle climatisée équipée d'un écran interactif ou d'un vidéoprojecteur, d'un tableau blanc et d'un paperboard avec accès wifi.

Les pauses :

Cafétéria, toilettes, fontaine d'eau à disposition.

Accueil sur site client :

Une salle adaptée pour la théorie.

MÉTHODES D'ANIMATION

- Formation Action interactive et interrogative basée sur de nombreux échanges entre participants.
- Apports de connaissances théoriques alternés par des exercices de réflexion et de prise de conscience.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Auto-diagnostic

Evaluation continue sur mise en situation

SATISFACTION CLIENT :

Fiche d'évaluation de la formation

LIVRABLES

- Support pédagogique
- Bilan du formateur
- Attestation individuelle de formation

TARIF

INTER Entreprise : 58 900 XPF/HT

INTRA Entreprise : Nous consulter

CONTENU DE LA FORMATION

- Présentation du programme, objectifs et recueil attentes des participants
- Mieux se connaître
- Son mode de communication
- L'équipe de travail qui nous ressemble
- Comment suis-je perçu(e) ?
- Quelles sont les incidences sur mon comportement, mes attitudes ?
- La communication interpersonnelle
- Connaître les erreurs de communication
- Appliquer les bases de la communication
- Faire passer un message à un interlocuteur
- Communiquer avec efficacité : développer son assertivité
- Intégrer l'analyse transactionnelle dans sa communication
- Apprendre à se situer dans les relations aux autres
- Décoder les transactions pour mieux adapter sa communication
- Quizz
- Savoir argumenter : mettre en œuvre l'assertivité
- Faire la distinction entre fait, sentiment et opinion
- Savoir s'affirmer et (parfois) dire non
- Emettre un message clair, concis et précis
- Être convaincant : croire en soi/ croire en l'autre/ croire en son message
- Savoir se positionner : gagner en efficacité
- Auto évaluation de son style de positionnement
- Les attitudes de base de la négociation
- Les étapes d'une négociation
- Les pôles de négociation
- Les positions de vie de Carl Rogers
- Résumé des facteurs influençant une communication
- Les 7 règles d'or de la communication

- Conclusion

- Evaluation sommative