

# CONFIANCE EN SOI 2

---

## Durée (en heures)

21

## Public concerné

Tout public.

## Prérequis

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation, celle-ci est adaptée.

## But de la formation

- Exercer son autorité avec diplomatie.
- Trouver de nouvelles manières d'agir, de gagner en aisance relationnelle et en confiance.
- Bannir les réactions impropres aux relations.
- Accroître sa confiance en soi.
- Formuler des critiques et des demandes de façon constructive.

## Programme

### Mieux se connaître dans les situations relationnelles :

- Établir un auto-diagnostic afin de cerner son style relationnel.
- Reconnaître les trois conduites inefficaces : l'agressivité, la manipulation et la passivité.
- Renforcer son attitude assertive à l'aide de techniques pratiques.
- Accroître sa proactivité.
- Savoir dire non.

### Surmonter les comportements déstabilisateurs (agressifs, passifs et manipulateurs) :

- Installer les conditions nécessaires à la sauvegarde des liens.
- Repérer les pièges de la passivité et les parer.
- Utiliser des techniques corporelles et comportementales pour faire face à l'agressivité.
- Reconnaître et déjouer les manipulations de la vie de tous les jours.

### Savoir critiquer de manière constructive :

- Préparation de sa critique via des techniques corporelles et « les niveaux d'ouvertures ».
- S'exercer à formuler une critique de manière assertive.

### Mettre en place une demande :

- Préparation physique et mentale.
- Oser formuler une demande.
- S'exercer aux nombreuses étapes méthodologiques.

### Transformer les difficultés en atouts en développant et renforçant sa confiance en soi :

- Accroître son estime.
- Éliminer l'impact qu'a sur vous les pensées négatives.

### Gestion des critiques et des sous-entendus :

- Cerner sa susceptibilité.
- Utiliser les critiques comme informations utiles.
- Assimiler et déprogrammer les mécanismes créant les malentendus.
- Se munir des outils permettant la transparence et la clarification.

### Résolution des conflits :

- Comprendre et cerner les sources de conflits.
- Cibler et écarter les zones de blocages.
- Sortir des situations conflictuelles.

### La négociation :

- S'exercer à établir des solutions négociées.
- Développer une attitude gagnant-gagnant.

Support pédagogique spécifique à la formation : Etre soi dans ses relations, Grivel S., éd Eyrolles (2009).

## Méthodes pédagogiques

L'apprenant suivra cette formation avec un(e) formateur/formatrice en face à face pédagogique ou en petit groupe tous les jours de la semaine du lundi au samedi. Les heures pourront être modulables avec le ou la stagiaire. Le formateur et l'apprenant pourront s'ils le souhaitent, appliquer la formation sur le terrain, dans le principe pédagogique de la « formation-action ». STRAFORMATION décline cependant toute responsabilité en cas d'accident ayant lieu en dehors de leurs locaux. Les moyens pédagogiques utilisés seront les supports écrits mentionnés en annexe. La formation sera dispensée en inter, dans nos locaux équipés d'ordinateur connecté en réseau avec possibilité de faire des exercices en ligne sur internet et d'aborder les thèmes souhaités par la stagiaire avec des situations concrètes. La formation pourra

avoir lieu au sein de l'entreprise cliente si cela leur est préférable.

## Moyens pédagogiques

Le formateur adaptera le contenu pédagogique aux besoins de l'apprenant.

## Fin de la formation

Une attestation de fin de formation sera délivrée à l'apprenant à l'issue du stage, dans laquelle il sera indiqué l'intitulé de la formation, la nature, la durée de l'action ainsi que les objectifs atteints.