

Laurent Sanchez Consultants

COACHING ET CONSEIL DE DIRIGEANT, D'EQUIPE ET D'ORGANISATION
NEGOCIATION COMPLEXE ET GESTION DE CRISE, FORMATION ET RH EXTERNALISEES

FORMATION A L'ASSERTIVITE

1 Jour

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les techniques de base permettant de développer un comportement assertif
- Mettre en pratique pour mieux apprécier la réalité de comportements et attitudes assertifs

COMPETENCES VISEES

Acquisition des comportements de référence permettant d'aborder les situations de manière assertive

PUBLICS CONCERNÉS

Tous publics

PRE REQUIS

Aucun

METHODES MOBILISEES

Alternance de théorie et de pratique dans le cadre de l'apprentissage avec mises en situation et jeux de rôle

MODALITES D'EVALUATION

Attestation d'évaluation des acquis

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

- Réponse sous une semaine en fonction du planning
- Minimum 2 personnes
- Maximum 12 personnes
- En intra ou inter

DUREE : 1 jour

INTERVENANTS

Francis Wright

LIEU

- Dans les locaux du/des clients
- Ou dans un endroit de location qui sera indiqué

DATES

- Horaires : 9h – 17h00
- Dates : en fonction du planning

BUDGET

A partir de 1 500 € HT / J. en Intra (hors frais) ; sur devis en Inter (hors frais)

CONTACT : formation@lsconsultants.fr

ACCESSIBILITES

En intra ou en salle de location, inclusion des personnes en situation de handicap

PROGRAMME

- **Les manières usuelles de réagir en situation de tensions voire de conflits**
- **Définitions, avantages et impacts de l'assertivité**
 - Les enjeux de l'assertivité dans la relation à l'Autre
 - Ce que permet un comportement assertif
- **Module Empathie**
 - Les « faux amis » de l'empathie
 - Définitions et impact de l'empathie
 - Les prérequis à un comportement empathique
- **Module Croyances**
 - Croyances aidantes / limitantes
 - Système de représentation du monde
 - Les « cousins » : stéréotypes, généralisations...
- **Module Emotions**
 - Typologie des émotions
 - Fonction utile des émotions
- **Module Expression en Faits / Opinions / Sentiments**
- **Module Comment effectuer un Feedback (Méthode DESC)**

APPRECIATION : INDICATEURS DE RESULTAT

- Note de 1 (faible) à 10 (élevé) d'appréciation générale de la formation dans le questionnaire d'évaluation à chaud de chaque session
- % de recommandations (« plutôt » et « tout à fait ») de la formation par les participants relevé dans le questionnaire d'évaluation à chaud de chaque session

Numéro d'activité : 1195 0517 7295
V1/2020

29, quai d'Anjou 75 004 Paris - www.lsconsultants.fr
adm@lsconsultants.fr

SARL au capital de 720 000 € - 532 300 902 RCS Paris - FR6053230090200022