

ASSERTIVITE

«Ni hérisson, ni paillason»

Comment construire et maintenir l'équilibre dans les relations

Objectifs

- ✓ Comment ajuster son comportement à celui des autres avec plus d'assurance ?
- ✓ Comment passer du réactionnel au relationnel ?
- ✓ Comment solliciter les autres positivement ?
- ✓ Comment établir et conserver au quotidien des relations équilibrées ?
- ✓ Sortir des cercles vicieux et infernaux des systèmes antirationnels ?



Pourquoi cette formation ?

Parce que le rapport « gagnant-gagnant » est l'objectif de toute relation humaine : entre managers et collaborateurs, entre collègues, entre clients et fournisseurs, nous vous proposons de découvrir comment acquérir les clefs d'une communication assertive grâce à une formation atelier interactive.

Durée

2 jours

Public

Tout public

Intervenant



Stéphane Goyard,
Coach professionnel
conférencier et formateur.
Expert en communication,
management et marketing
relationnel. Auteur de
«Attitude Gagnante» 2012.

Programme

Comprendre l'assertivité

S.A.P.P.E. : Le système anti-relationnel qui domine aujourd'hui dans la plupart des relations.

Identifier les 3 comportements inefficaces : passivité, agressivité, manipulation.

Faire face aux comportements anti-relationnels

Désamorcer l'agressivité.

Agir face à la passivité.

Éviter les pièges de la manipulation.

Développer l'affirmation de soi : devenir assertif

Principes et outils de base de la méthode assertive.

La capacité d'écoute active.

Le positionnement relationnel.

Créer des conditions de relations équilibrés pour préserver les liens.