

MANAGER AVEC ASSERTIVITE

pour DEVELOPPER DES ATTITUDES de COOPERATION POSITIVES

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES:

À l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de :

- Identifier ses comportements relationnels face aux situations de communication difficiles.
- Adapter sa posture afin de développer une communication assertive.
- Utiliser les principes de l'assertivité dans ses relations professionnelles.
- Exprimer un désaccord ou un refus de manière claire et respectueuse.
- Formuler une demande ou une critique de façon constructive.
- Développer des relations professionnelles favorisant la coopération et la responsabilisation.

FINALITE :

Mieux comprendre les interactions - Améliorer sa communication – Participer efficacement au bon fonctionnement du collectif.

Développer une communication efficace et positive.

Développer un management charismatique.

PROGRAMME :

1^{ère} demi-journée : introduction – évaluation de ses attitudes privilégiées – les quatre comportements à notre disposition : Attaque / Fuite / Manipulation / Assertivité – théorie de l'assertivité : utilité et limite.

2^{ème} demi-journée : Jeux de Rôle / Expérimentation des différents comportements à partir de situations vécues et/ou apportées par la formatrice – Mise en évidence des expériences de chacun et comparaison. Compréhension de nos modes de fonctionnement. Nous communiquons en fonction de qui nous sommes il est donc important de comprendre comment s'est construite notre personnalité Théorie des Etats du Moi et analyse de l'Egogramme de chacun (uniquement ceux qui le souhaitent).

3^{ème} demi-journée : Suite analyse d'Egogramme – Les signes de reconnaissance : un des besoins fondamentaux de l'Etre Humain et le carburant de la motivation en entreprise - théorie et entraînement.

4^{ème} demi-journée : Influence et responsabilité de chacun dans la qualité de la relation - pratiquer l'assertivité au quotidien : apprendre à dire non ; apprendre à faire des critiques efficaces et constructives tout en évitant le conflit.

METHODE PEDAGOGIQUE :

Pédagogie active (pédagogie pour adultes) - Règles de confidentialité - Apports théoriques et conceptuels issus de la PNL et de la Psychologie humaniste - Réflexion individuelle et en groupe - Exercices et jeux de rôle pour étayer la théorie. Entraînement à l'écoute.

BLOSSOM - SAS VA

1330 route de Curtot 33650 Saint Morillon- mail : - port : 06 07 28 23 64

Siret : 82840838500023 - Déclaration activité n° 75331201833 - Certificat qualiopi n° F0794

MODALITES DE SUIVI DE L'EXECUTION DU PROGRAMME ET APPRECIATION DES RESULTATS :

Feuille d'émargement – QCM en début de formation et QCM en fin de formation – Evaluation en fin de formation

L'ensemble des questionnaires sont effectués à travers la plateforme EDKO

SUPPORT DE FORMATION :

Un support de formation sera envoyé par WE TRANSFER (ou papier si demandé) quelques jours après la formation. Ce support contient tout ce qui sera vu durant la formation.

Pré-requis : AUCUN

Public concerné : Dirigeants ; Cadres dirigeants ; Management intermédiaire ; Chefs d'équipe...

Durée : 2 jours soit 14 heures

Nombre de stagiaires : idéal 8 / maximum 10

Modalités d'accès : Toute demande de formation fait l'objet d'un échange préalable afin de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins du bénéficiaire. L'inscription est validée après acceptation du devis et signature de la convention ou du contrat de formation.

Détails d'accès : La formation peut être organisée dans un délai maximum d'un mois à compter de la réception des documents contractuels signés, sous réserve des disponibilités.

Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter BLOSSOM Coaching avant l'entrée en formation afin d'étudier les adaptations pédagogiques et organisationnelles pouvant être mises en œuvre.

Contact : Virginie Ardurats - 0607282364 - virginie.ardurats@gmail.com

Document daté du 22 juin 2026

BLOSSOM - SAS VA