

Management / Communication



Intervenants

- Référent de filière :
Stéphanie SOLAL
- Intervenants : formateurs et professionnels

Durée et horaires

- 2 jours (14h)
- 9h-12h / 13h-17h

Date(s) et lieu

- Date(s) : calendrier disponible sur notre site internet ou contactez-nous
- Au CFPPA Rodez—La Roque

Taux de réussite, de satisfaction : informations disponibles sur notre site internet

CONTACT

- Secrétariat CFPPA
- Tél : 05 65 77 75 03
- Mail : cfppa.rodez@educagri.fr
- N° d'Activité : 7312P001112

S'AFFIRMER POUR MIEUX COMMUNIQUER EN SITUATION PROFESSIONNELLE

OBJECTIFS

- Mieux se connaître en identifiant sa capacité d'affirmation
- Ajuster son comportement à celui de son interlocuteur afin d'initier des relations positives
- S'affirmer dans les relations avec des interlocuteurs de statut ou de technicité différents.

PUBLIC, PRE-REQUIS ET INSCRIPTION

- Public : salariés d'entreprise, chefs d'entreprise
- Pré-requis : pas de pré-requis
- Inscription : signature d'une convention

COÛT GLOBAL

- Frais pédagogiques : 400 €/personne *le CFPPA n'est pas assujetti à la TVA*
- Restauration : 8,80€/repas

**Possibilité de financement par un organisme financeur (OPCO, Pôle Emploi, VIVEA...). N'hésitez pas à nous contacter pour tout renseignement complémentaire.*

Les conditions financières complètes seront précisées sur la convention

PROGRAMME

Accueil, présentation de la formation, tour de tables des attentes des stagiaires

Identifier son profil assertif

- Connaître les quatre registres différents d'attitudes : affirmation de soi, manipulation, fuite, agressivité
- Repérer son attitude la plus fréquente, prendre conscience des conséquences de son mode de fonctionnement dans la relation
- S'adapter à son interlocuteur par la connaissance des différents types de personnalité et reconnaître les limites de sa capacité à communiquer

Utiliser les apports de l'analyse transactionnelle

- Connaître les états du Moi et analyser les transactions
- Repérer les messages contraignants
- Etablir des relations gagnant-gagnant
- Connaître les scénarios en lien avec les person-

nalités

Mettre en pratique les techniques d'assertivité

- Formuler clairement une demande
- Apprendre à dire non, poser des limites sans culpabiliser
- Se préparer à formuler ou recevoir une critique
- Reconnaître les pièges de la manipulation
- Désamorcer l'agressivité

Mettre en place un contrat personnel de succès

- Faire un bilan des acquis du stage
- S'appuyer sur ses atouts, réfléchir à ses axes de progrès
- Définir un plan d'action et élaborer un planning de réalisation.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Il s'agit d'un apprentissage par l'expérience vécue : les participants sont invités à explorer des situations professionnelles afin de prendre conscience de leurs comportements et modes de fonctionnement.

Un autodiagnostic relationnel, le partage d'expériences, des apports théoriques et des conseils personnalisés permettent à chacun de s'approprier des outils et des méthodes nouvelles pour mieux s'affirmer. Il est proposé à chaque participant de « tester de nouvelles façons de faire et d'être ».

Un support est remis en fin d'action au format papier ou numérique en fonction des souhaits du stagiaire.

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Mode d'évaluation : Evaluation sous forme de questionnaire et mises en situations
- **Bilan de la formation et évaluation de la satisfaction des stagiaires**
- Attestation de formation



AGRICAMPUS RODEZ—LA ROQUE

Formation professionnelle continue et apprentissage

Route d'Espalion—CS 73355 ONET-LE-CHÂTEAU—12033 RODEZ Cedex 9

Tel : 05 65 77 75 03—Mail : cfppa.rodez@educagri.fr / cfa.noa@educagri.fr