



Assertivité au service de la réussite

Entrepreneuriat - Management

Continue

Durée

14 heures

Tranche d'âge

18 à 25 ans

25 ans et +

Finalité

Attestation

Pratique en entreprise / Alternance

Non

Métier en pénurie / Fonction critique

Non



Il s'agira dans un premier temps d'explorer différentes situations interpersonnelles, de se situer dans cette dimension relationnelle formée par soi et l'autre à travers des jeux de rôles.

L'objectif est de construire ensemble son propre style relationnel et de découvrir quelques outils communicationnels afin d'apprendre à définir non seulement sa propre place, mais également à intégrer la réalité de l'autre et à s'adapter aux différents acteurs impliqués dans le système relationnel.

Dans ce but, nous aborderons la question du "Comment pouvoir avancer une opinion qui soit recevable en tentant de faire coexister les différentes opinions ?" afin de sortir des relations conflictuelles et des rapports de force qui sont souvent des freins dans la réalité professionnelle.

Programme

Communication

Nous évoquerons la notion d'assertivité à travers le concept de communication tel que développé par P. Watzlawick en intégrant les différents niveaux de la communication :

Le message en terme de contenu ;

La relation qui implique les différents acteurs engagés ;

Les manières d'entrer en relation ;

Les positions différenciées de chaque interlocuteur ;

Qu'est-ce qu'une interaction ?

Les 3 dimensions : « Je », « Tu », « Nous »...

Dimension émotionnelle

La dimension émotionnelle se joue au niveau de soi et dans la relation à l'autre. En quoi cette dimension est une expression de nos besoins mais aussi un frein ?

Dans ce cadre, nous mettrons en exergue les mécanismes facilitateurs dans la gestion de ce pôle émotionnel, afin de le considérer, mais également de l'ajuster en fonction du contexte.

Communication non-verbale

Quelques notions (PNL...) seront abordées :

L'observation de l'autre ;

L'observation de ses propres attitudes et comportements pouvant véhiculer de nombreux messages et être sujet à interprétation.

Comportement

Les styles de comportement seront vus ainsi que leurs implications dans l'assertivité au travers de la théorie de Fanget :

Comportement passif,

Affirmé,

Agressif.

Affirmation de soi

Nous mettrons en lien ces derniers concepts avec les mécanismes de confiance en soi et d'estime de soi dans des contextes personnels et professionnels sous le point de vue de C. André et la mise en avant de ses propres compétences et ressources dans la rencontre à l'autre.

Communication non-violente

La communication non-violente (M. Rosenberg) sera exposée afin de fournir un outil supplémentaire lorsque l'on est confronté à des situations conflictuelles et d'établir des relations harmonieuses :

Comment pouvoir coopérer ;

Se respecter ;

Respecter l'autre.



Gestion des conflits

Afin d'éclairer davantage la manière de sortir d'un conflit, nous évaluerons la situation relationnelle en fonction de nos jugements, de nos notions morales, de notre esprit d'analyse afin de pouvoir appréhender une autre manière d'agir.

Prévention du burnout

Percevoir l'écart entre mes besoins ;

Ce que je véhicule comme message ;

Ce que je pense ;

Ce que je ressens.

Pratique

Ces différents éclairages théoriques seront accompagnés de jeux de rôles variés : sculptures fixes, situations professionnelles : réunions, conflits...



Villers-le-Bouillet

Rue de Waremme, 101 4530 Villers-le-Bouillet

085 / 27 13 40

Secrétariat :

Du lundi au jeudi : de 8h30 à 20h

Le vendredi : de 8h30 à 12h30

Apprentissage

app.villers@centreifapme.be

Formation de chef d'entreprise

fce.villers@centreifapme.be

Formation continue

formation.continue.villers@centreifapme.be

085 / 27 13 49

villers@centreifapme.be

Bon à savoir

Consultez l'ensemble du catalogue de formations continues du Centre IFAPME Liège-Huy-Verviers sur le site www.formation-continue.be (<http://www.formation-continue.be/>).

Pour tout renseignement, contactez le 04/229.84.20 ou via fc-vb@centreifapme.be