

AFFIRMATION

S'affirmer dans sa vie professionnelle

OBJECTIFS

Rendre les personnes plus performantes dans l'exercice de leur fonction **par leur affirmation**.

Apporter les outils et des manières de faire permettant d'**être plus sur et efficace** dans son expression.

Entraîner les stagiaires à **les utiliser** au moyen de sketches et de mises en pratiques opérationnelles.

FICHE TECHNIQUE

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

10 au maximum (8 optimum) afin de permettre un entraînement personnalisé.

DURÉE :

2 jours + 1 entretien téléphonique de ¾ h un mois après.

COÛT :

5 160 € HT
+ frais de location de salle, de caméscope et d'hébergement.

METHODE

Pour permettre une première bonne acquisition :

- **L'inter-activité** est installée dès le départ,
- Un **test** et un **auto-diagnostic** permettent un positionnement individualisé,
- Les notions théoriques de base seront suivies de **mises en situation**.
Celles-ci seront enregistrées au caméscope et analysées après coup.

Pour une réelle appropriation des acquis dans le temps :

- Un déroulement sur 2 jours puis un suivi téléphonique personnalisé
- A l'**issue** de la deuxième journée les stagiaires auront identifié des actions concrètes à mettre en place et élaboré un ou des **objectifs**
- Un **suivi par téléphone** de cet ou ces objectif(s) à 1 mois permettra d'accompagner, **d'approfondir**, de superviser la mise en œuvre, de renforcer l'appropriation et de projeter la personne sur des objectifs à plus long terme.

PROGRAMME

Première journée : L'affirmation, définition et manifestations

Présentation personnalisée : chacun s'exprime en fonction de sa perception du moment. Expression des **objectifs individuels** des participants.

- Mise en évidence, à travers un exercice, des manifestations de l'affirmation : les mots, les comportements
- Evaluation de son degré d'affirmation personnelle dans les situations « à risque »
- **Test** : les attitudes personnelles dans l'affirmation. Les attitudes refuges, causes et conséquences
- Comment utiliser et développer les attitudes affirmées selon les différents interlocuteurs (face à l'agressivité, la passivité, la manipulation...)

Deuxième journée : Développer son affirmation ; applications pratiques

Développer son affirmation

- Les moyens de faire évoluer l'affirmation en osant prendre des risques mesurés
- (Les notions de zones de confort, risque, panique...)
- Un préalable à toute affirmation : clarifier ses priorités, ses objectifs, ses valeurs...

Applications en situations concrètes

- Les techniques pour bâtir et développer ses arguments : face à un groupe.
- Les techniques d'échanges pour :
 - donner et recevoir un compliment,
 - formuler et refuser une demande,
 - émettre et recevoir une critique.
 - Exercices d'application.
- Faire face à l'agressivité de façon assertive
- L'affirmation dans un groupe : exercice au travers de situations vécues.
- Elaboration d'objectifs intersession mettant en jeu des comportements assertifs.

Suivi téléphonique individualisé (1 mois après)

Le suivi du stage est effectué sous forme d'1 entretien téléphonique d'environ ¾ heure, programmé à la fin du stage, entre chaque participant et le consultant.

Pour le participant, c'est un engagement et un investissement ; le suivi lui permet de poursuivre sur le terrain le travail initié en formation et d'en mesurer les résultats effectifs ; de plus, il bénéficie, à travers cet apport, d'un accompagnement individualisé et peut traiter, avec le consultant, des points non évoqués lors des échanges en groupe.

- Le suivi permet de valider les résultats atteints à partir de la mise en pratique des objectifs personnels ; l'analyse des résultats prend en compte les bénéfices tant pour la personne que pour ses interlocuteurs et sa structure d'appartenance ; à cet effet, le consultant et le participant disposent de documents communs récapitulant l'ensemble de la démarche et son exploitation sur le terrain.
- Cet échange téléphonique est également l'occasion pour le participant de bénéficier d'un accompagnement et/ou de conseils personnalisés par rapport aux difficultés rencontrées.
- En fin d'entretien, le participant est invité à définir un plan d'action à plus long terme, avec des objectifs de développement ciblés ; la notion de co-tutoring est réactivée.