

MA 306 – Affirmer une autorité managériale assertive - 2 jours -

Public concerné :

Toute personne désireuse de développer comportement et discours permettant de faciliter positivement la pose de limites, d'affirmer ses positions, d'établir un management constructif, et d'installer des relations hiérarchiques respectueuses en individuel ou en équipe.

Objectifs:

Être capable:

- De se préparer à un comportement relationnel et managérial assertif.
- D'utiliser des outils et techniques favorisant l'assertivité.
- D'utiliser des outils d'optimisation en communication assertive.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Durée

(14 heures)



Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **techniques adaptables** à toute personnalité et type de management.
- Des **outils concrets** de mise en application.
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **inclusive**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.

Programme de la formation

- 1. Se préparer à l'assertivité.**
 - Définir le principe d'assertivité.
 - Les 5 leviers de l'assertivité.
 - Agir sur les niveaux de conscience.
- 2. Travailler l'émotionnel pour plus d'assertivité.**
 - Intégrer le rôle des émotions.
 - Identifier les 3 strates et leur fonction en gestion des émotions.
 - Utiliser l'échelle des émotions.
- 3. Utiliser les outils favorisant relations et management assertifs.**
 - Veiller à l'équilibre cadre / lien.
 - Utiliser l'analyse transactionnelle.
 - Pratiquer l'écoute active.
 - Utiliser les signes de reconnaissance
 - Formuler une critique.
- 4. Utiliser les principes de base de la communication interpersonnelle.**
 - Définir le processus com.
 - Exprimer avec assertivité à travers les 3 types de com.
- 5. Exprimer et gérer avec efficacité.**
 - Reconnaître ses préférences cérébrales.
 - Découvrir les préférences cérébrales de l'interlocuteur.
 - Utiliser la préférence adéquate pour plus d'efficacité et d'assertivité.
- 6. Traiter les temps difficiles.**
 - Traiter les conflits par le DESC.
 - Recevoir une critique.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr