

## PROGRAMME DETAILLE

### BUSINESS – FORCE DE VENTE

#### Réf.BU01007 **AFFIRMATION DE SOI** AVOIR CONFIANCE EN SOI

#### **PUBLIC :**

Tout public

#### **PRÉ- REQUIS :**

Manque de confiance en soi.

#### **OBJECTIFS :**

Acquérir des techniques pour s'affirmer et gagner en assurance.

#### **DURÉE :**

2 jours.

#### **MÉTHODES ET OUTILS**

##### **PÉDAGOGIQUES :**

Formation dispensée par un formateur professionnel spécialisé principalement dans les techniques comportementales.

Jeux de rôle, tableau mural et divers supports de cours.

Formation théorique et pratique.

Méthode pédagogique participative. Validation des acquis (QCM). Attestation de formation. Formation théorique et pratique.

#### **LIEU DE FORMATION :**

En stage ou en intra.

#### **EFFECTIF :**

1 à 16 personnes.

Date d'élaboration 18/06/20  
Dernière mise à jour 18/06/20  
Version : 1

*Vous avez un besoin de formation sur l'**AFFIRMATION DE SOI** ? Profitez de nos solutions formatives dédiées à vos besoins et adaptées à votre activité professionnelle. Nos formateurs sont des professionnels recrutés pour leur expérience professionnelle et leur expertise. Nos consultants traceront avec vous un programme ciblé sur les précisions de vos demandes.*

*Partout en France : Amiens, Angers, Bordeaux, Dijon, Grenoble, Le Havre, Le Mans, Lille, Lyon, Marseille, Metz, Montpellier, Nantes, Nice, Nîmes, Orléans, Paris, Perpignan, Reims, Rennes, Rouen, Saint-Etienne, Strasbourg, Toulon, Toulouse, Tours, Villeurbanne...*

### CONTENU

#### Explorer la situation :

- La recherche des représentations mentales et/ou croyances sur l'affirmation de soi.
- La métaphore de l'affirmation.
- La mise à jour des risques à oser.
- La recherche des sentiments et émotions inadaptés à l'assertivité.
- Auto diagnostic d'affirmation de soi et test de sa communication verbale.

#### L'affirmation de soi :

- Les différentes attitudes possibles (attaque, fuite, manipulation, assertivité) : identification, reconnaissance, différenciation.
- Test : êtes-vous assertif ? (évaluer ses aptitudes à s'affirmer)
- Les comportements relatifs à ces blocages, leurs causes et leurs conséquences :
- Inventaire des émotions et des sentiments parasites de chacun
- Identification des ressources à mettre en place.
- Savoir reconnaître les attitudes non assertives et les transformer en attitudes assertives.
- Mettre en place le changement, dès aujourd'hui
- Les messages permissifs à se donner.
- L'acquisition et la gestion des ressources, qualités ou savoir-être nécessaires à une affirmation juste de soi.
- Travailler sa voix, ses attitudes corporelles, sa respiration...

#### Etre proactif et non réactif.

- Ancrer son assertivité.
- Oser dire ses besoins et ses limites.
- Se définir un contrat d'engagement.

#### Identifier son aptitude à s'affirmer :

- L'inventaire critique et constructif des succès et des échecs de chacun, des difficultés rencontrées.
- L'analyse des forces et des faiblesses.
- La gestion des conflits internes.
- Savoir pratiquer la relation gagnant/gagnant.
- La capacité à prendre de la distance (audace, humour).
- Elaboration d'une « carte au trésor » ou contrat de progrès concrétisé :
- Grilles d'observation personnalisées.
- Validation des acquis.
- Définition des axes de progrès individualisés.

#### Synthèse et applicabilité dans ses missions quotidiennes

#### Fin de formation

- Conclusions.
- Test de niveau et correction.
- Evaluation qualitative.
- Validation des acquis.
- Remise de l'attestation de formation.
- Remise d'un support de cours et documents annexes.